magazine

idea ege®

9
2018



ÜCRETSİZ
indir ve oku

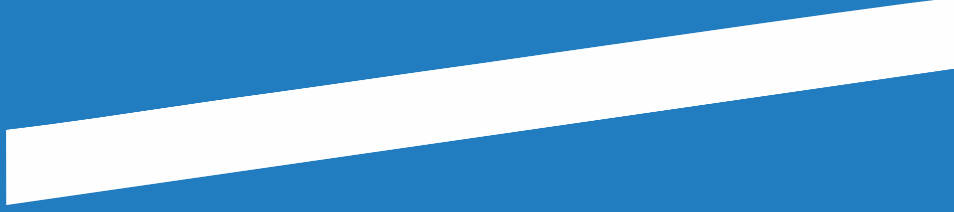
Android için Google Play'den & Apple için App Store 'dan **Dergilik** uygulamasını akıllı telefonunuza **Ücretsiz** olarak indirip 'ücretsiz' olarak **'Ege İdea Dergi'** nin tüm sayılarını okuyabilirsiniz.

"Medusa selfie çekerse"

tourism 1

TURİZM

EGE İDEA DERGİ – EGE İDEA MAGAZİNE – SAYI / ISSUE 9 – FİYAT / PRİCE 10 TL



INDEX
İÇİNDEKİLER

Kapak Tasarım :Umut Kaşan

EGE İDEA DERGİ KÜNYE **YÖNETİM YERİ: İDEA YAYINCILIK VE TASARIM** / UMUT KAŞAN
Efeler Mah. Atatürk Bulv. 1433 Sok. Cumhuriyet İş Merkezi. No:2 Kat:5 D: 15- 17 Didim Aydın

TEL : 0 (535) 514 78 28 - 0 (538) 550 78 91
YAYIN KONUSU: (581403) (Bilimsel, Teknik, Kültürel vb Dergi)
YAYIN TÜRÜ: Türkçe- İngilizce Aylık **Yerel Yayın**
DAĞITIM : İDEA AJANS / DİDİM- AYDIN
SAYI : SAYI 9 / 2018
BASIM TARİHİ:
BASIM YERİ: PRİNTER OFSET MATBAACILIK SAN. TİC.
865 SOK. NO 23/A KONAK İZMİR / 0 232 489 88 03

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ-EDİTÖR/ GENEL YAYIN YÖNETMENİ : UMUT KAŞAN
GRAFİK TASARIM / WEB: UMUT KAŞAN / ÖZLEM ODACI
MUHABİR : UMUT KAŞAN / ÖZLEM ODACI
FAHRİ MUHABİR : ERENGÜL ÇERÇİ
REKLAM VE ABONELİK SORUMLUSU : UMUT KAŞAN / 0 535 514 78 28
ÇEVİRİ: ZEYNEP VERGİLİ
RESİMLER : NURLAN TAHİRLİ/ EZGİ ÖZGİRGİN / UMUT KAŞAN

“ TURİZM ”

“ Bir sor, bin ah işit ! ....” Turizmci hep şikâyetçi…

*Çok inandığımız ya da kesinlikle reddettiğimiz “-izm” ler şekillendiriyor dünyamızı yaşamımızı... Feodal**izm** kapital**izm** faşizm liberal**izm** vs. Oysa ben hep diyorum ki bu memleketi kurtaracak tek gerçek -**izm** vardı kiteleri peşinden sürükleyecek “**Turizm**”. Üniversitede 4 koca yıl Turizm İşletme eğitimi almış, yıllarca sektörün çeşitli kademelerinde görevler yapmış, yeri gelmiş büyük sorumluluklarla erken yaşta tanışmış ve kendince bir takım sebeplerle de sektörden uzaklaşmış ama siz yine de bakmayın uzaklaşmış dediğime bir kere turizmci olursunuz, sonra bir daha asla eskisi gibi olamazsınız. Çünkü artık Turizmci olarak yeni bir düşünce biçimi edinmişsinizdir. Geri dönüşü mümkün olmayan biçimde tüm kodlarınız ve sisteminiz çoktan değiştirmiştir... **Özetle ben de her şeyden önce eski bir turizmci olarak bu sayımızda da Turizm konu başlığı** ile yayın yapmış olmaktan ve başarılı bir Anket çalışması daha yürütmüş olmaktan son derece mutluyum. **Öyle zor bir sayı oldu ki konu öylesine derin ve kapsamlı bir konu ki turizm elimizde üç yayınlık turizm envanteri oluştu diyebilirim. Turizm konu başlığını kapatamadığımızı ve seri olarak devam edeceğiz.** Küçücük ekibimizle bu sayıya da çok güzel hazırlandık. D**idim'de daha önce yapılmamış sektörel özel bir anket çalışması yaptık turizmcilerle...** Sonuçlarını sizlerle paylaştığımız bu anket çalışmamız için çok emek harcadık. Turizmci duayenler ile röportajlar yaptık. Fikir alışverişlerinde bulunduk. **Hemen hemen sektördeki Didim'li tüm esnafla görüştüm desem yeridir.** Editöryal olarak dergiyi toparlamak hiç bu kadar zor olmamıştı. Hepsi de konuya öyle ayrı açılardan, başka yaklaştılar ve birbirinden kıymetli değerlendirmelerde bulundular ki **tüm bu konuşmaların yazılı ve basılı olarak arşivlerdeki yerini alması gerektiğini düşünüyorum.** Bu sebeple, **ilerleyen sayılarda turizm konu başlığına da devam edeceğimizi de söylemiş oldum sanıyorum.** Birbirine bağlı minik halkaların kocaman bir gemiyi çekebilmesi gibidir ve kendisi ile beraber kaç sektörü kalkındırmaz ki turizm. **Çok keyif alarak okuyacağınız Anket sonuçlarımız ve özel araştırma notlarımız, özel röportajlar ile özel bir sayı hazırladık.***

*Dergi reklam maliyetlerimizi biz değiştirmedik ama baskı maliyetlerimiz maalesef yükselen dolar ile birlikte en az dört katına çıkarak değişti. **Değerli okur, bu elindeki yayını çıkarmak çok ama çok yordu ve zorladı bizi. Dilerim ki gerek karşılıklı reklam çalışması yaptığımız firmalar gerekse de bizlerin emekleri için karşılığını bulsun.***

*Dergi yayınları için arka kapak ve katlanır kapak reklamları çok daha kıymetlidir ve özeldir. Adımızı, dergimizi prestijimizi paylaşırız biz arka kapaktaki reklam çalışması yaptığımız firmayla ve bu durum firmalar açısından da böyledir. Gerek maliyeti, gerekse de yayın kriterleri açısından arka kapak ya da katlanır kapak reklamları daima özel ilgi ister. Bu özel sayıda da bizi yalnız bırakmayan hep yanımızda hissetiğimiz **Saygın Yapı / Sn. Ercan Saygın başta olmak üzere bu güne kadar dergimizi paylaşmaktan mutluluk duyduğumuz, reklam, tanıtım çalışmalarında bizi seçen firmalara hatta isim de vermek gerekiyor “ Didim Home Designer / Sn. Barış Aktaş'a, Balıkçı Ustam / Hüseyin Özkan'a, Daniş İnşaat / Sn. Aladdin Doğan'a, Didim Bilgisyar Dünyası / Sn. Öner Çelik'e, David People Cafe / Sn.Ramazan Karahan'a, Eren Gayrimenkul İnşaat / Sn.Vural Sarıaslan'a, Emre Optik / Sn. İlyas Elmas'a, Eflatun Bar / Sn.Erdal Duman'a” hemen her sayımızda bizimle oldukları için teşekkür ederiz.***

Tüm reklam satış görüşmelerimizde reklam çalışması yapmasak da bize moral sağlayan, bizi onure eden güç veren Didim esnafına da teşekkürler. Baskıya girmekte çok zorlandığımız bu Turizm özel sayımızda işletme ortaklığı yaptığı ya da doğrudan işletmesinde olan tüm firmaları ile dergimizde reklam çalışması yapan Sn. Mustafa Tuğcu'ya da şahsen ayrıca teşekkür etmek istiyorum.

*Arka kapak reklamı ile kalmayıp bu sayımızda ilk kez yayın ortaklığı da yaptığımız CNR Panorama Evleri / Cnr Mimarlık ve İnşaat Sn. Caner Sarı'ya da teşekkür ederiz. **Ege İdea Dergiye hoşgeldiniz CNR***

*Dilerim ki yine okuyup da saklamak isteyeceğiniz bir sayı daha yapmış olalım. Çok emek verdiğimiz bir sayıyı daha geride bırakırken, yayında ve yapımda benimle birlikte gece gündüz demeden bu sayıya emek veren, küçücük çalışma ekibimiz ve **tüm idea gönüllüleri başta olmak üzere destek veren katkı sunan, var eden kim varsa var olsun.** Yayıncılığın sevimsiz döviz hareketliliği ile zor zamanlarından geçtiğini şu günlerde dergimizi belki söz verdiğimiz tarihten bir hafta sonra çıkarmak zorunda kaldığımız için özürlerimizi kabul buyurun ama dolardaki bu yüksek hareketliğe rağmen, biz aslında geç de olsa sadece baskıdan çıkabilmenin mutluluğunu yaşıyoruz.*

Sevgilerimle / Umut Kaşan

ideadergi@gmail.com didimdergi didimdergi

EDITOR

Umut Kaşan

magazine idea ege

İDEA DERGİ YAYINCILIK VE TASARIM

SAYI 9 / 2018

TEL: 0 535-514 78 28

HOME DESİGNER İSMİNİ ARAYAN VİLLA / Hakan Sorkun ve Hakan Gürler

Doğayla iç içe...

DOĞAL, FONKSİYONEL, SADE VE SAMİMİ



Bu ay da yine Didim Home Designer dokunuşu ile güzelleşen bir başka evdeyiz. Aslında muhteşem bir mevkide şahane bir villaya konuk olduk demeliyim. ***Akbük Çamtepe'de yer alan bu özel villanın bir adı yok henüz "No Name" Ev sahibi olarak bizi misafir eden 2007 Yılından Beri Didim ve Çevresinde İzolasyon ve Yalıtım Sektöründe hizmet gösteren Didim Teknik İzolasyon'un sahibi ve işletmecileri Ercan Sorkun ve Hakan Gürler gerçek bir nezaket örneği göstererek " Bu özel villanın ismini gerçek sahibi vermeli diye düşündük" diyorlar***. Villa İdea bence de çok güzel fikir diyorum içimden tabii...

Didim Teknik İzolasyon'un sahibi ve işletmecileri Ercan Sorkun ve Hakan Gürler de şehrin kalabalığından ve sıkışıklığından bu ev nasıl izole edilir ki diye düşünmüş olmalılar. Akbük Çamtepe'de bu bölgenin ilk villası olarak bu özel villayı inşaa etmişler. Gerçi Akbük merkeze araçla 5 dk bile yoktur yol mesafesi ama insan bu çam ağaçlarının, bu bol oksijenin yeşilin ve mavinin içerisinde dergi de çıkartır, kitap da yazar, yazar da olur, şair de olur, aşık da olur, mutlu da olur, mutsuz da olur, usta da olur, çırak da olur, ama en güzeli gerçekten yaptığı yatırımdan pişman olmayacak bir ev sahibi olur sanıyorum...







Umut Kaşan - Barış Aktaş - Taner Aydar- Hakan Gürler - Ercan Sorkun
Akbük / Çamtepe- 2018



Didim Home Designer da ortamın doğallığını ve samimiyetini yok etmeden çok keyifli dekore etmiş. Bize ev sahipliği yapan villanın müteahhitleri Hakan Sorkun ve Hakan Gürler ile keyifli bir sohbet gerçekleştiriyoruz.



Didim Home Designer ile nasıl çalışmaya başladıklarını merak ediyorum her zamanki gibi.

Tavsiye ve referans üzerine Barış Aktaş ve Taner Aydar ile yollarının kesiştiğini öğreniyorum. "***Didim küçük bir yer. Bizim villamız bu bölgenin ilk yapılarından. Biz de yatırım amaçlı almıştık. Bu bölge günden güne değer kazanıyor. Akbük Cemevi'nin hemen yanındayız. Lokasyonu gerçekten çok kıymetli. Villamız da çok kıymetli. Zaten de Villamızın inşaatı bitince bu özenli çalışmamızı gerçekten bu işten anlayan villamızı bizim kadar sahiplenecek hizmet kalitesini sorgulamayacağımız bu işten gerçekten anlayan bir firma arayışı içerisinde iken Didim Home Designer ile kesişti yolumuz. İyi ki de kesişti çünkü aldığımız hizmet kadar arkadaşlıkları da çok kıymetli.***" Diyorlar



Sahibini ve adını arayan bu muhteşem villa Didim Home Designer dekorasyonu ile doğal ve fonksiyonel üstelik gözü yormayan sadelikte ve samimi olmuş. Etrafında hiçbir yapılaşma olmadığı için çam ağaçlarının arasında ormanda konfor içerisinde yaşam imkanı sunan işçi ve malzemesindeki kalite ile doğal ferah ve huzurlu bir yaşam keyfi sunuyor. Pek çok alanda olduğu gibi sanıyorum ki iç mimari de geçmişe doğru bir yönelim başladığından Tasarımcı Barış Aktaş da bu özel villanın doğallığını korumak adına Villanın kapısından girince çarpıcı betonart uygulama yani beton görünüm duvar sıva kaplama (kötü sıva) çalışmış. Üstelik renkli betonart uygulamanın hemen önünde duran, özel tasarım çarpıcı dresuvar ile daha villanın kapısından girince kendinizi özel hissediyorsunuz.

Didim Home Designer dekorasyon fikirleri ve kişiye özel tasarım mobilyaları ile başkalaştırdığı her eve özel bir imza atıyor.



Yemyeşil çam ormanı içinde her köşesi özenle hazırlanan bu ağaçlarının arasındaki Villada neredeyse tüm tasarım doğal olsun istemişler. Dekorasyonda doğallık da ne demek, diye düşünmüş olabilirsiniz. Haklısınız. Zaten aslında her şeyin bir doğallık çerçevesinde ilerlemesi gerekir ama doğal olmak da çoğu zaman cesaret istiyor. Dekorasyonda doğallık bir anlamda kendi zevklerini yansıttıkları, içinde mutlu olabilecekleri evler dekore etmek yerine, genel beğeniye uyan, başkalarının beğeneceği tarzları tercih edip mutsuz olan çok kişilerin aksine yeni sahibine hazır bir villa dekoru sağlamak demek.

Artık yeni trend retro - samimiyet ve doğallık. Didim Home Designer da bu özel villanın dekorasyon detaylarında bu şekilde çalışmış. "Doğal, fonksiyonel, sade ve samimi"

HOME DESİGNER İSMİNİ ARAYAN VİLLA / Hakan Sorkun ve Hakan Gürler


Barış Aktaş - Umut Kaşan - Ercan Sorkun - Hakan Gürler - Taner Aydar


bahçeden mutfağa ayrı giriş imkanı.




kullanışlı ve fonksiyonel dekoratif mobilyalar


geniş ve kullanışlı ebeveyn banyosu.





didim | Home Designer

SCIENCE IS HARD LET US DESIGN!

2007 Yılından Beri Didim ve Çevresinde İzolasyon ve Yalıtım Sektöründe hizmet gösteren Didim Teknik İzolasyon'un sahibi ve işletmecileri Ercan Sorkun ve Hakan Gürler ile bu özel villa üzerine sohbetimize devam ediyoruz.

Didim'de inşaatı yeni biten Didim'in tek geçek akıllı evi Kocatepe projesinin bittiğinden heyecanla bahsediyorlar. Ayrıca da inşaatı devam eden bir de Kartal Projesi olduğunu öğreniyorum. İnşaat sabır, emek ve özen istiyor. Ama anlıyorum ki gerçekten bu işi bilerek ve keyifle yapıyorlar.



Bölgenin ilk villası olan sahibini arayan bu villa da diğer projeleri gibi dekorasyonu, kalitesi, işçiliği ve heybetli duruşu ile açıkça tüm farkını ortaya koyuyor


güneş gören bir salon ve muhteşem dağ manzarası



We continue to talk about this special villa with Hakan Sorkun and Hakan Gürler, the owners and managers of Didim Teknik İzolasyon (Didim Technical Insulation), which has been offering service in Insulation business in Didim and the surrounding areas since 2007. They are thrilled to announce that the first and only smart home project of Didim, the Kocatepe Project has been completed. I also learned about the ongoing Kartal Project. Construction is a demanding business. But I can see that they know and love what they do.

This villa, which is the first one in this area, waiting for its new owner, makes a difference with its decoration, quality, craftsmanship, and grandiose, just like their other projects.


yatak odası


villada 3 ad kullanışlı ve geniş banyo var.


çocuk odası



Umut Kaşan - Barış Aktaş - Taner Aydar - Hakan Gürler - Ercan Sorkun

Akbük Çamtepe'de yer alan ve etrafında yapılaşma olmamasının tüm avantajını hissettiren 400 mt'2 lik arsasında bahçeli ve havuzlu 3+1 odalı manzarasına doyum olmayan bu sahibinden isim bekleyen isimsiz Villamızda neredeyse her katta bir banyo var. 2 ebeveyn banyosu , oldukça geniş yatak odası, çocuk odası ve balkon keyfine imkan veren tüm manzaraya hakim terası ile Akbük de yeni yapılan Cemevi'nin hemen arkasında. Bahçeden mutfağa ayrı girişi var ki hanımlar için çok kıymetli detaylar bunlar. Havuzlu ve deniz manzaralı diğer villalardan minik de bir farkı var. Sektörde yaklaşık 10 yıldır hizmet veren İzolasyon ve Yalıtım'da markalaşmış Teknik İzolasyon kendi üretimlerinde kaliteyi yok edebilecek hiçbir açık bırakmamış.

Located in Akbük, Çamtepe, where it is the only residential unit in its close vicinity, this 3+1 villa sits on 400m2 of area including a garden and a swimming pool, and each room has a beautiful view. Almost each floor has its own bathroom. It is located right behind the new Djemevi in Akbük. The villa has 2 master bathrooms, a spacious bedroom, kids' room, and a large terrace with a beautiful view. There are two separate entrances to the kitchen from the garden, and this is an important detail for many women. It has a minor difference from other villas with a swimming pool and a sea view. The entire insulation job of the villa was carried out by Teknik İzolasyon, which has meticulously worked on every detail that might have caused any flaws in insulation.





400 mt'2 lik arsasında
Bahçeli ve Havuzlu 3+1 odalı
dağ ve deniz manzaralı
manzarasına doyum olmayan
bu sahibinden isim bekleyen
isimsiz Villanın
tüm odaları geniş, ferah ve kullanışlı

adını sen koy !


çocuk odası


çocuk odası


dağ ve deniz manzaralı

sahibini bekleyen villa

Evlerin bir enerjisi var ise bu Villanın enerjisi lokasyonu itibarı ile neredeyse tüm Akbük'e yeter gibi. Deniz manzarasını kesen yeşil yaprak dalları, güneşin evin her noktasında başka bir keyifte olması etrafta hiçbir yapılaşma olmadığı için dağ ve deniz manzarası içerisinde derin bir nefes aldığınızda size şifa olduğunu bilmekle bile gerçekten sahibini varlığı ile bile mutlu edecek evlerdendir diyebilirim. Yeni sahibine şimdiden hayırlı olsun diliyoruz. Bu villayı alacak ismini verecek yeni sahiplerine de şimdiden söylemek istiyorum ki madem Ege İdea Dergi olarak biz bu özel villayı alamıyoruz o zaman ilk misafiriniz biz olacağız.

If you believe that the houses have energy, it looks like the energy of this villa will be sufficient for entire town because of its location. I dare to say that the green leaves that dance with the beautiful sea view, the rooms that catch the most out of the sunlight, the feeling of solitude along with the mountain and sea views, this house is sure to make its owner happy.
We would like to wish the new owners of the house all the best. I would also like to say that we will be the first guests of the villa as the staff of Ege Idea Magazine.


Satış Yetkilisi Hakan Gürler


Satış Yetkilisi Ercan Sorkun




güneş gören geniş ve kullanışlı salon

fotoKRİTİK

Arapapıştı Canyon is located in Bozdoğan, Aydın. This year, the Canyon is promoted for tourism as the "8th Wonder of the World" by the Metropolitan Municipality of Aydın. The Canyon is promoted as one of the eco-tourism projects of the Metropolitan Municipality of Aydın, and it is very popular among nature lovers and tourists.

The Arapapıştı Canyon on Kemer Dam, which is 10 km long, and almost 8-12 meters of width at narrowest points, and which has steep slopes up to 400 meters, has been attracting domestic and foreign tourists.

The Metropolitan Municipality of Aydın provided recreational facilities and piers, and the tour guides in Didim are offering excursions to this heaven-on-earth with well-equipped boats.

The guests should make reservations at least two days before the boat trips due to the great interest to the canyon which has thousands of years old caves and rock graves, historical castle, and all the natural beauties. This 2-hour boat trip lets the guests see dozens of bird and fish species and the tours were introduced to the local and national press members through a special tour by the Metropolitan Municipality of Aydın.

Photograph: Veli Sert / Hürriyet Gazetesi



FOTO: Veli Sert

Arapapıştı Kanyonu Aydın'ın Bozdoğan ilçesinde buluyor. Aydın Büyükşehir Belediyesi tarafından bu yıl "Dünyanın 8. Harikası" lansmanı ile turizme açıldı. Aydın Büyükşehir Belediyesi'nin Eko-Turizm projelerinden birisi olarak hayata geçen ,kanyon yatırımlarından birisi olarak turizme kazandırılan gerçek bir dünya mirası olan Arapapıştı Kanyonu'na doğaseverler ve turistler tarafından oldukça yoğun ilgi gösteriyor. Kemer Barajı'ndaki Arapapıştı Kanyonu, 10 kilometre uzunluğu, yer yer 8-12 metreye kadar düşen genişliği ve 400 metre yüksekliğe kadar dik yamaçlarıyla hizmete açıldığı ilk günden bu yana yerli ve yabancı turistlerin de dikkatini çekiyor.

Yine Aydın Büyükşehir Belediyesi tarafından hizmete açılan sosyal tesisler, iskeleler ve donanımlı tekneler ile insanlara cenneti yaşatan bu kanyon turuna Didim'de bazı seyahat acentaları tarafından da günübirlik turlar düzenleniyor. Binlerce yıllık mağara ve kaya mezarları, tarihi kalesi ve doğal güzellikleri ile görenleri hayran bırakan gerçek bir dünya mirası olan kanyona gösterilen ilgi sebebi ile kanyondaki tekne turlarına katılabilmek için en az 2 gün önceden randevu alınması gerekiyor. 2 saat süren, onlarca kuş ve balık türünü görme imkanı sağlayan bu çok özel kanyon turu Aydın Büyükşehir Belediyesi tarafından yerel ve ulusal basın mensuplarına da özel bir tur ile tanıtıldı.

MONTH'S INTERVIEW

AYIN RÖPORTAJI

TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı

TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG



Bildiğiniz gibi TAV Havalimanları işletmeleri birçok ülkede faaliyet gösteren Türkiye turizmi için en önemli nitelikli hizmet ağını oluşturan en güçlü yapılardandır. Dünyanın önde gelen havalimanı işletmecileri arasında yer alan TAV Havalimanları, Türkiye'de İstanbul Atatürk, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes, Milas Bodrum, Gazipaşa Alanya ve Antalya havalimanlarını işletiyor. TAV yurtdışında ise Gürcistan'ın Tiflis ve Batum, Tunus'un Monastir ve Enfidha-Hammamet, Makedonya'nın Üsküp ile Ohrid, Suudi Arabistan'ın Medine ve Hırvatistan'ın Zagreb Havalimanı'nda faaliyet gösteriyor.
Üç kıtada, on iki havalimanında hizmet sunan TAV Holding, duty free, yiyecek-içecek hizmetleri, yer hizmetleri, bilişim, güvenlik ve işletme hizmetleri gibi havalimanı operasyonunun diğer alanlarında da faaliyet gösteriyor. TAV Havalimanları Holding'in iştirakı olan Food & Service Group / BTA 33,000 m2'lik alanda toplam 12,500 oturma kapasiteli yeme-içme bölümleriyle her gün ortalama 37,000 kişiye hizmet sunuyor. İstanbul Atatürk Havalimanı'ndan sonra İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda da en stratejik konuma açılan TAV Airport Hotel de konuklarına konaklama hizmeti sağlıyor. 2017'de iştirakleriyle birlikte 836 bin uçak seferine ve 115 milyon yolcuya hizmet vermiş. Türkiye'nin en önemli turizm destinasyonlarından olan Milas – Bodrum Havalimanı Muğla ili dışında kalan Aydın'a bağlı Didim, Kuşadası, Söke gibi turizm merkezlerinin ulaşımında da çok önemli bir yer tutuyor. Merkezi İstanbul'da bulunan ve Türkiye'nin en büyük ve en köklü yer hizmetleri kuruluşu olan Havaş; TAV Havalimanları'na bağlı olarak hizmet sunuyor. Ortalama olarak yılda 47 milyonun üzerinde yolcuya hizmet veriyor. Ayrıca 19 ilde havalimanı ile şehir merkezi arasında, havayolu taşımacılığı ile aynı konfora sahip otobüsleri ile yolcu taşımacılığı hizmeti de sunuyor.

Güçlü kurumsal yapısı dinamik ve öncü yapısı ile hizmet verdiği tüm ülkelerden her faaliyet alanında çeşitli ödülleri olan TAV Havalimanları Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı, CEO'su Dr. M Sani Şener. Son günlerde inşaat sektörünün saygın yayınlarından Construction Week dergisi tarafından Körfez Bölgesi'nin en etkili 100 iş insanının açıklandığı listede beşinci sırada ve son dört yıldır da bu listede ilk on arasına giren tek Türk iş insanı olan Dr. M. Sani Şener "Türkiye'de herkes her işi yapıyor. Biz sadece havalimanı işi yaptığımız için işimize odaklanıyoruz. Bir işe odaklandığımız için de inovasyon yapabiliyoruz" diyor. Çağlar boyunca ticaretin, eğlencenin ve kültürün en önemli merkezlerinden birisi olan İzmir'in turizm ve ticaret hacmine de yeni bir soluk getiren İzmir Adnan Menderes Havalimanı da bölgenin dünyayla ilişkisini de yepyeni bir boyuta taşıyor.
TAV Havalimanları işletmeleri Ege Bölgesi Genel Müdürü Erkan Balcı ile Turizm üzerine son derece keyifli bir söyleşi gerçekleştiriyoruz.

TAV Ege Genel Müdürü
Erkan Balcı

idea magazine turizm

Öncelikle Ege İdea Dergi'ye olan katkılarına, sevgi ve nezaket dolu yaklaşımlarına, oldukça yoğun olan iş programları içerisinde bizlere vakit ayırarak, son derece keyifli geçen sohbetleri ve dostlukları için başta TAV Ege Genel Müdürü Sn.Erkan Balcı olmak üzere tüm TAV çalışanlarına sevgilerimizi ve teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Erkan Balcı General Manager at TAV in the Aegean Region

As you know, TAV Airports is one of the strongest structures operating in many countries and creating the most important qualified service network for the Turkish tourism. Being one of the leading airport operators of the world, TAV Airports operates Istanbul Atatürk, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes, Milas Bodrum, Gazipaşa Alanya and Antalya Airports in Turkey. TAV is also active in Tbilisi and Batumi Airports in Georgia, Monastir and Enfidha-Hammamet Airports in Tunisia, Skopje and Ohrid Airports in Macedonia, Medina Airport in Saudi Arabia, and Zagreb Airport in Croatia.

TAV Holding, which serves at twelve airports in three continents, is in service in other fields of airport operations such as duty free, food and beverage, ground handling, IT, security, and operation services. Food & Service Group / BTA, one of the subsidiaries of TAV Airports Holding, serves 37,000 people on average every day with food courts having a total seating capacity of 12,500 in an area of 33,000 m2. Established at the most strategic location of İzmir Adnan Menderes Airport following Istanbul Atatürk Airport, TAV Airport Hotel offers accommodation services to its guests. In 2017, it served 836 thousand flights and 115 million people together with its subsidiaries. Being one of the most significant tourism destinations of Turkey, Milas – Bodrum Airport has a very important place in the transportation of tourism centers outside Muğla but inside Aydın such as Didim, Kuşadası and Söke.

Headquartered in Istanbul, Havaş is the biggest and well-established ground handling company of Turkey and is affiliated to TAV Airports. The Company provides service to more than 47 million people on average per year. Besides, Havaş offers passenger transportation services in 19 cities between airport and city center with busses which are as comfortable as planes. TAV Airports has been granted different awards in every field of activity in every country where it serves thanks to its strong, dynamic, and leading corporate structure. Dr. M. Sani Şener, Board Member and CEO of TAV Airports, is ranked the fifth person in the list of the 100 most influential business people of the Gulf Region released by Construction Week, one of the prestigious publications of the construction sector, and is the only Turkish business person who has been among the top ten in this list for the last four years. He says "Since we do only airport business, we are focused on our business. And since we are focused on only one business, we can innovate."

İzmir Adnan Menderes Airport not only breathes new life into the tourism and trade volume of İzmir, which has been one of the key centers of trade, entertainment, and culture for ages, but also brings the region's relationship with the world to a new level. We had an extremely pleasant interview with Erkan Balcı, General Manager at TAV Airports in the Aegean Region, about tourism.

We would like to send our love and express our thanks to all TAV employees and in particular to Erkan Balcı, General Manager at TAV Airports in the Aegean Region, for their contributions to Ege İdea Dergi, their warm-hearted and kind approach, their extremely pleasant conversation with us by taking time out of their busy schedule, and their friendship.

Yaptığımız ön hazırlıkta TAV Havalimanlarına dair pek çok detay bulabilirken TAV Havalimanları işletmeleri Ege Bölgesi Genel Müdürü Erkan Balcı'yı daha yakından tanımak için bilgi edinemedik. Özel bir sebebi varsa bu sebebi öğrenmek, hem de sizi daha yakından tanımak mümkün müdür?

Benim işe başladığım zamanlar, havacılık sektörü okulu olmayan ve herkese eşit mesafede uzak, yeni gelişmekte olan bir sektördü. " işimi severek yapıyorum"

TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı



Benim işe başladığım zamanlar, havacılık sektörü okulu olmayan ve herkese eşit mesafede uzak, yeni gelişmekte olan bir sektördü. " işimi severek yapıyorum"

Yaptığımız ön hazırlıkta TAV Havalimanlarına dair pek çok detay bulabilirken TAV Havalimanları işletmeleri Ege Bölgesi Genel Müdürü Erkan Balcı'yı daha yakından tanımak için bilgi edinemedik. Özel bir sebebi varsa bu sebebi öğrenmek, hem de sizi daha yakından tanımak mümkün müdür?

Eğer bizim gibi kurumsal bir şirkette görev yapıyorsanız profesyonellik gereği kurumsal şirketlerde bizler kişilik olarak öne çıkmaktansa şirket olarak öne çıkmayı tercih ediyoruz. Profesyonellik ve kurumsallık gereği demeliyiz. 45 yaşındayım, 16 yaşında lise öğrencisi, bizi hiç üzmeyen çok da başarılı bir oğlum var. Dünyanın en keyifli olayı anne baba olmak. (Gülümsüyor.) Aslen Çankırılıyım Ankara'da doğdum, büyüdüm. İlk orta lise üniversite tüm okullarımı da Ankara'da bitirdim. Yaklaşık son 20 yıldır hava limanı ve havacılık sektörü içerisindeyim. Esas mesleğim inşaat mühendisliğidir. Fakat hiç yapma fırsatım olmadı. İlk işe girişim havacılık ve havalimanı üzerinedir ve öyle de devam etti. Aslında bu konuda Türkiye'nin bence önemli bir avantajı var. Yap- İşlet - Devret Modeli ile hava limanı işletimi sektörüne giren ilk ülkelerden biriyiz. İşimi çok severek yapıyorum.

During our preparation for this interview, we found a great deal of details about TAV Airports, but we could not obtain any information to get to know Erkan Balcı, General Manager at TAV Airports in the Aegean Region, better. I would like to know the reason, if any, and get to know you better.

In a corporate company like ours, we prefer to stand out as a company, not as an individual, for the sake of being professional. It is for being professional and corporate. I am 45 years old. I have a 16-year-old son, who never upsets us, studies at high school and is very successful. The most pleasant thing in the world is being a parent (smiling). I am from Çankırı, but I was born and raised in Ankara. I had my primary, secondary and high school as well as university education in Ankara. I have been in the airport and aviation sector for almost 20 years. I am actually a civil engineer, but I have never had the chance to practice this profession. My first job was in the airport and aviation sector, and so it goes. Indeed, I think Turkey has a great advantage in this respect. We are one of the first countries to enter the airport operation sector by means of the Build-Operate-Transfer model. Every generation has an occupational group that is popular and considered to be an opportunity. I guess I entered the aviation sector at the right time. I love my job.

Didim'in en çok aboneye sahip & en çok okunan dergisi 'Ege İdea Dergi'



REKLAMI KIZ TARAFI MI VERİYOR ERKEK TARAFI MI ?

REKLAMINIZI EN İYİ BİZ YAPARIZ.
ARAYIP SORABİLİR
WHATSAPP'DAN DA YAZABİLİRSİNİZ.

0 535 514 78 28

DERGİMİZE REKLAM VERMEK İÇİN

AYIN RÖPORTAJI
MONTH'S INTERVIEW

TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı


TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı

İlk işe başladığınızda havacılık sektörüne yakın mıydınız?
Benim işe başladığım zamanlar, havacılık sektörü (sadece Türkiye'de de değil) okulu olmayan ve herkese eşit mesafede uzak, yeni gelişmekte olan bir sektördü. Sektördeki herkes de alaylı yetişmişti. Türkiye içinde de zaten sektöre yakın olan kimse yoktu. (Gülüyor) Benim inşaat mühendisliği eğitimi almış olmam ve o dönemin gerekliliği olan bilgisayar teknolojilerine ve internet teknolojisine olan yakın ilgim sektörle hemen kaynaşmamı sağladı. **Türkiye'nin ilk Yap- İşlet - Devret modeli Antalya havalimanıdır. Ben de sektöre aslında Antalya havalimanında inşaat şefi olarak başladım. Yap- İşlet - Devret modelini de orada tanıma deneyimleme şansım oldu.** Elbette daha sonra yurtdışında da çeşitli havalimanı tecrübelerim de oldu. TAV ile tanışmamız da İzmir havalimanı ile 2006'da başladı. TAV'ın ihalesini kazanarak inşa ettiği İzmir Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar Havalimanında inşaat sürecinde genel müdür yardımcısı olarak başladım. Genel müdürümüz ayrılınca da genel müdürlük görevi bana verildi. İşimi hep çok severek yaptım.

Sanıyorum ki çoklu konulara olan ilginiz sebebiyle günümüzün malum kariyer savaşlarından uzak bir performansla yol almışsınız. Sizin gibi oldukça güçlü ve kurumsal bir firmada üst düzey yönetici sektörde kendisine sizi örnek alacak, kariyer planlaması yapan gençlere neler söylemek istersiniz? **Kendi kariyer adımlarımda, benim bilgi işlem biriminde başlamanın da çok büyük avantajları oldu.** Çünkü bu işi yaparken bütün departmanların tüm bölümlerinin ne iş yaptığını en az onlar kadar iyi bilmek zorundasınız ve bu öğrenme süreci olarak bu durum benim için müthiş bir şans oldu. Operasyon, teknik, satın alma gibi her grubun çalışma sistemini öğrendim. İşin aslı bütün gruplarla birlikte çalışmam bana şans oldu ve kariyer savaşlarına hiç bulaşmadan benim yolumu açmış oldu. **Genç arkadaşlara da tek bir konuya saplanıp kalmadan pek çok konuda deneyim ve donanım geliştirebilmelerini tavsiye ederim.** Çok haklısınız, günümüzde acımasızca kariyer savaşlarının olduğu gerçeğine rağmen söylediğiniz gibi ben çoklu ilgilerimle bugün buradayım. Hatta zaman zaman kariyer savaşlarına uzak kalmamın da kendi özel şansım olduğunu düşünüyorum. Ama çoklu konularla ilgilendiğinizde tek bir konuya saplanıp kalmadığınızda önünüze çıkan tüm fırsatları daha iyi değerlendirme hatta pek çok konuda deneyim ve donanım geliştirebilme şansınız oluyor. Aslına bakarsanız üniversitelerden davetler alıyoruz. Genç arkadaşlarımızla bir araya gelmek ve tecrübelerimizi onlarla paylaşmak için oturumlar söyleşiler yapıyoruz. **Gözlemlerime göre yeni jenerasyon için bence kritik olan durum "sorumluluk anlayışı" ve "kendini geliştirme". Ben üniversitede okuyan arkadaşlarıma hep sorumluluk konusunda hassas olmalarını öğütlüyorum.** Diyelim ki mevzun oldular, canı gibi sevdiği en yakın okul arkadaşı gerçek hayatta rakibi olacak. Rakiplerinden farklı olmak için, farklı nitelikler edinmek, farklı özelliklere sahip olmak gerekiyor. **Artık günümüzde sadece İngilizce bilmek de yetmiyor. Üzerine ne koyabiliyorsun, özgeçmişine ek bir satır ilave ne yazabiliyorsun? Bunu iyi düşünmeliler.**

I think, due to your interest in multiple subjects, you have advanced in your career without the career wars of our day. As a senior executive in a very strong and corporate company, what would you like to tell the young people who make career planning and would follow your example in the sector?

I started my career in the data processing department, which provided a great advantage to me. Because, if you work in the data processing department, you need to know what all departments do at least as much as them. It was an awesome chance for me as a learning process. I learned the working system of all groups such as operations, technical, purchasing. The truth is that working with all groups was a chance for me and opened the door for me without need for any career wars. I recommend young people to gain experience and qualification in multiple subjects rather than getting stuck in a specific one

idea magazine turizm

Ankaralıyım dediniz. Ankara da Ankaralı da aslında Didim'i çok iyi bilir tanır ve sever. Didim de yazlık sahibi olan çok Ankaralı vardır. Hatta biz Didimlilerin de kendi içimizde sıfır altı plaka şakamız vardır. Peki siz Didim'e hiç geldiniz mi?

Evet Didim'e yıllar önce geldim iyi hatırlıyorum. Mutlaka çok değişmiştir. Ama o zamandan bu yana maalesef iş yoğunluğum sebebiyle tekrar Didim'e gelme şansım olamadı. Ama şöyle söylemeliyim artık ilk hedeflerim arasında Didim'e gelmek de olacak.
O zaman sizi Didim'e biz davet edelim. Tabii ki memnuniyetle. İlk fırsatta Didim'e gelebilmeyi ben de çok istiyorum.

Hiç daha önce Didim'e geldiniz mi?

Evet Didim'e yıllar önce geldim iyi hatırlıyorum. Mutlaka çok değişmiştir. Ama o zamandan bu yana maalesef iş yoğunluğum sebebiyle tekrar Didim'e gelme şansım olamadı. Ama şöyle söylemeliyim artık ilk hedeflerim arasında Didim'e gelmek de olacak.
O zaman sizi Didim'e biz davet edelim. Tabii ki memnuniyetle. İlk fırsatta Didim'e gelebilmeyi ben de çok istiyorum.

TAV olarak tanıtım konusunda özel hassasiyet taşıdığınızı, gerek yurt içi gerekse yurt dışı fuarlarda oldukça aktif olduğunuzu iyi biliyoruz. Tanıtım konusunda nasıl çalışmalar yapıyorsunuz? Özellikle Bodrum'da oldukça aktif olduğunuzu düşünüyorum. Bodrum destinasyonunda olmasına rağmen bu güne kadar Didim'e dair herhangi bir özel planlama yaptınız mı? Mesela diğer yerel yönetimlerle nasıl çalışıyorsunuz? Özellikle tanıtım konusunda sizlere destek oluyorlar mı?

Coğrafi olarak yakınlığı sebebiyle Didim'e de hizmet veren Milas – Bodrum havalimanı da bildiğiniz gibi bize bağlıdır. Onlara en büyük desteği gerek teknik, gerek operasyonel açıdan İzmir'den biz veriyoruz. TAV Havalimanlari olarak sadece Didim için de söylemiyorum bunu, hizmet sağladığımız tüm bölgelerdeki belediyeler, ilgili kurumlar, derneklerle vakıflarla yani turizm konusunda adı geçen herkesle yakın iletişim ve temas halindeyiz. **Turizmi nasıl geliştirebiliriz konusunda sürekli çeşitli görüşmeler yapıyoruz ve destekliyoruz. Dışarıdan başka havayollarını nasıl ikna edip de bu bölgelere getirebiliriz konusunda karşılıklı çalışmalar yapıyoruz. Biz ayrıcalık tanımaksızın, hizmet sağladığımız tüm bölgelerde ülkemizin turistik tüm değerlerini tanıtma gayretindeyiz.**

TAV olarak yeni bir destinasyon oluşturma kararını nasıl alıyorsunuz?
Havacılık sektöründe en önemli şey arz talep dengesidir. Siz herhangi bir yerden bir destinasyona uçuş başlatırken "aaa burası ne güzel ülke" ya da "burası çok güzel tatil beldesi kesin buraya gelirler" mantığıyla hareket edemezsiniz. Bu konuda çok ciddi araştırmalar çalışmalar yapılması lazım. Özellikle de aktarmalı uçuş ise İstanbul üzerinden gelen yolcuların net sayısının çıkarılması, hizmet sağlayan seyahat acentalarının belirlenmesi, hangi acentaların olduğunun belirlenmesi çalıştığı lokasyonları (Türkiye ile çalışıp çalışmadığı) çok iyi araştırmak lazım ki bunlar çok ciddi çalışmalar. **Biz yeni bir destinasyon belirlerken de bu çalışmaları hava yolları ile birlikte ortak yapıyoruz.**
Yolcularımızı da üç ana grupta topluyoruz. iş sektörü, turistik sektör ve de etnik grup dediğimiz yani yurtdışında yaşayan ama hala Türkiye'yle bağları olan gurbetçilerimiz. İzmir'in profiline baktığımızda bizler daha çok etnik ve turistik gruba hizmet veriyoruz. Zaten de biliyorsunuz İzmir ve çevresi Türkiye'de turizmin başladığı yerdir. Bizim tüm bu unsurları çok iyi değerlendirip ona göre de karar vermemiz lazım. Bugün kalkıp da ben Çin'e uçup oradan da yolcu getireyim diye yola çıkmamız çok zor. **Her destinasyonun alt yapısını çok özenli çalışmalarla iyi hazırlamak gerekli.**

We know that, as TAV, you are quite sensitive about promotion and highly active in both national and international fairs. What kind of activities do you conduct for promotion? I think you are very active especially in Bodrum. Have you ever made a special plan about Didim, which is located on the destination of Bodrum? For instance, how do you work with other local governments? Do they provide support particularly in promotion?

As you know, Milas – Bodrum Airport, which renders service to Didim as well due to its geographical proximity, is affiliated to us. We provide the biggest support to them from İzmir both technically and operationally. As TAV Airports, we are in close communication and contact with everyone in tourism including municipalities, agencies, foundations, and associations not only in Didim but also in other regions to which we offer service. We consistently organize meetings and provide support to develop the tourism. We cooperate to convince other airlines and bring them to these regions. We endeavor to promote all tourism values of our country in the regions which we provide service to without discrimination.

How do you decide to create a new destination as TAV?

The most important thing in the aviation sector is supply-demand equilibrium. You cannot launch a flight to a destination by saying "Wow, what a beautiful country" or "This is a very beautiful holiday resort and people will definitely come here." You have to conduct some serious researches and studies. Especially in case of connecting flights, it is required to determine the number of passengers arriving from İstanbul, identify the travel agencies that offer service and determine the locations to which they offer service (whether they work with Turkey or not). These must be researched very well. While determining a new destination, we perform such studies together with airlines.
We arrange our passengers in three main groups: business sector, tourism sector, and ethic group – i.e. expats, who live abroad but still have ties with Turkey. Given the profile of İzmir, I can say that we serve mostly the ethnic group and the tourism group. As you know, İzmir and its neighborhood is the starting point for tourism in Turkey. We have to evaluate all these factors thoroughly and make a decision accordingly. Today, it is very difficult for us to decide to fly to China and bring passengers from there. The infrastructure of each destination must be prepared well with the help of meticulous studies.



AYIN RÖPORTAJI
MONTH'S INTERVIEW

TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı



Ben Ege İdea Dergiyi pek çok konuda da çok başarılı buldum. Lütfen bana getirdiğiniz tüm dergileri masamda kalsınlar. Fırsat buldukça okumak isterim. Sizi canı gönülden tebrik ediyorum. Ayrıca hediyeniz olan Didim Feneri için de çok teşekkür ederim. Ofisime çok yakıştı.

Ege İdea Dergi / Umut kaşan & TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı / İzmir TAV

Yaptığınız tüm bu AR-GE çalışmalarıyla, arz talep dengesini de oluşturmak adına adına tanıtıma oldukça ağırlık veriyorsunuz. Didim Bodrum'un alt destinasyonu da olsa Bodrum da TAV'ın yaptığı tüm reklamasyon tanıtım çalışmaları içerisinde biz Didim'i pek göremiyoruz sanki?

Şöyle ki aslında biz ulaşım sağlayabildiğimiz tüm destinasyonlarda sadece havaalanın reklamını yapmıyoruz. Biz o bölgedeki turistik tüm değerlerin de reklamını yapıyoruz. Hava yolları ile görüşürken bölgenin acentaları ile görüşürken, hava yollarının ulaşabildiği tüm noktaları açıkça ortaya koyuyoruz ve bunun içinde tabii ki Didim de var.

You focus on promotion in order to create supply-demand equilibrium as well with all these R&D studies. Didim is the sub-destination of Bodrum, but I think we cannot see Didim in all of the promotional activities carried out by TAV in Bodrum?

In fact, in the destinations we reach, we advertise not only the airport but also the tourism values of that region. During our meetings with airlines and regional agencies, we expressly state all of the destinations airlines reach and, of course, Didim is one of them.

Bodrum Belediyesi ile bölgenin tanıtımı adına yakın çalışmalar içerisinde olduğunuzu biliyoruz. [illegible] yönetimlerden tanıtım [illegible]unda destek alıyor musunuz?

Elbette sonuna kadar destek alıyoruz. Mesela biz zaman zaman yurtdışından seyahat acentalarını ya da basını toplayıp getirdiğimizde (Bu bütün destinasyonlarımız da böyledir) gerek otelcilerimiz olsun gerek turizm ile ilgili yerel kuruluşlar, dernekler, vakıflar olsun bize her türlü desteği, imkanı sağlıyorlar. Getirdiğimiz misafirlerimizin ücretsiz konaklaması hatta tarihi ve turistik gezileri de dahil bize her türlü desteği sağladıklarını rahatlıkla söyleyebilirim.

We know that you work closely with Bodrum Municipality for promoting the region. Do you get any support from local governments for promotion?

Of course, we get support to the maximum extent possible. For example, from time to time, we invite foreign travel agencies and press (applicable for all our destinations). At such times, both hotels and local establishments, foundations and associations in the tourism sector provide us with any opportunity and support. I can easily say that they support us from free accommodation of our guests to offering historical and tourism trips.

Satış pazarlama ve AR-GE tecrübelerinize dayanarak tatil ve turizm cenneti Didim için sizin söyleyecekleriniz bizim için çok anlamlı ve önemli olurdu. Teşekkür ederim.

Didim her şeyden önce muhteşem bir yer ama hak ettiği bir yerde mi? Maalesef hak ettiği yerde değil. Peki neden? Bunun pek çok sebebi olabilir ama bana göre öncelikli olarak çok rekabetin çok olduğu bir ortamda Didim. Çevredeki tüm diğer turistik destinasyonlara bakıldığında da zaten Ege Bölgesi komple bir rekabet içinde. Ama başka bir turizm destinasyonu olan Antalya ve Akdeniz Bölgesi de Ege bölgesi ile rekabet halinde.

The things you say about Didim, a heaven for holiday and tourism, based on your experience in sales, marketing and R&D will be considerably meaningful and important for us.

Thank you. Didim is, above all, an amazing place. But does it get the attention it deserves? Unfortunately, not. Why? There may be numerous reasons but, according to me, the main reason is that Didim is located in a region of fierce competition. Considering all other tourism destinations around, there is a competition environment in the entire Aegean Region. On the other hand, the Mediterranean Region and Antalya, as another tourism destination, are in competition with the Aegean Region.

I would like to ask you to make an evaluation by comparing the flight traffic of the Aegean Region and that of the Mediterranean Region ?

These two regions are highly different from each other in terms of tourism profile and passenger profile. To generalize, German and Russian passengers are the majority in the Mediterranean Region, while the Aegean Region is generally preferred by English and German passengers. The German group is mostly the ethic group – i.e. expats, who live abroad but still have ties with Turkey. But, of course, the most important thing in tourism is bed capacity. Today, the bed capacity of Antalya and its neighborhood is higher even than that of the entire Aegean Region.

Tam da burada araya girip sormak isterim ki Ege bölgesi ile Akdeniz bölgesinin uçuş trafiğini karşılaştırdığımızda bize nasıl bir değerlendirme yaparsınız?

Her iki bölgenin turizm anlayışındaki profil de, yolcu profili de çok farklı. Genelleme yaparsak, Akdeniz'de özellikle Alman ve Rus yolcuların çoğunlukta olduğunu, Ege Bölgesini ise genelde İngiliz ve Alman yolcuların tercih ettiğini söyleyebilirim. Alman grup da daha çok etnik gruptur. Yani yurtdışında yaşayan ama hala Türkiye'yle bağları olan gurbetçilerimizdir. **Ama aslında tabii ki Turizmde en önemli şey yatak kapasitesidir.** Bugün sadece Antalya ve çevresinin yatak kapasitesi tüm Ege'nin yatak kapasitesinden bile daha fazladır. Havalimanlarında da bir üst limit vardır. Özellikle Temmuz ve Ağustos aylarında daha üstüne çıkması mümkün değildir çünkü artık otellerde yer kalmamıştır. Bu sebeple Ege'nin kaderi bile bir bakıma Akdeniz ile birbirine bağlıdır. Çünkü Akdeniz dolunca Ege'de doluyor. Akdeniz boşken Ege'nin dolması gibi bir durum da maalesef söz konusu olamıyor. Akdeniz'in de profili "Her şey dahil" profildir yani fiyat olarak karşılaştırdığımızda aslında çok daha ucuza gelen bir profilden bahsediyoruz. Gelen turistler de belki otellerinden hiç dışarıya bile çıkmıyorlar. Antalya'yı hiç görmüyorlar. Gelen turistleri Antalya diye başka bir otele götürseniz de inanın denizi gördükten sonra bunu hiç fark bile etmeyebilirler.

Yine araya giriyorum ama, zaten turizme çok zarar veren, yok eden unsurlardan biri "Her şey dahil" sistemi değil midir?

Doğrudur. Kesinlikle öyle ama Akdeniz çanağında bir rekabet istiyorsanız bunu da yapmak zorundasınız. **Çünkü İspanya, Fransa, Yunanistan, İtalya gibi oldukça güçlü rakiplerimiz var. Ama hemen şunu da söylemeliyim ki biz de şu an Türkiye olarak fiyat konusunda çok avantajlıyız** Özellikle Dolar ve Euro artınca bu çok daha öne çıkıyor. Sonuçta her şeyden önce hepimiz aynı Avrupalı yolcuya hitap ediyoruz. Örneğin İspanya ile karşılaştıralım İspanya'nın turisti düşünce bizde artıyor bizde düşünce de onlarda artıyor. Çünkü grup aynı grup ve bu grup hangisi daha cazipse, hangi ülkeyi avantajlı görürse onu tercih ediyor. **Aslında bana sorarsanız "Her Şey Dahil" sistemi de mutlaka olmalı. Ama bu kadar çok mu? olmalı o tartışılır. Çünkü turizmde her tür yolcu profiline hitap etmelisiniz.** Butik otel demek sırt çantasıyla gezeyim, keşfedeyim göreyim, diyen turistler için bir sistem. Ama ben hiç bir şeyle uğraşmayayım, kafa dinlemeye gidiyorum diyenler için de her şey dahiller mutlaka olmalı. Ege'de Akdeniz'de de olmalı ama dediğim gibi sayısının çok iyi dengelenmiş olması lazım. Siz tüm tesislerin hepsini butik otel yaparsanız da turizmde sıkıntı yaşarsınız, hepsini her şey dahil de yaparsanız sıkıntı yaşarsınız. Her şeyden mutlaka biraz olmalı.

Erkan Balcı siz turist olarak en son ne zaman tatile gittiniz? Nereye gittiniz ve hangi kriterlere göre karar verdiniz?

Turist olarak ailemle birlikte Amerika New York ve Orlando'ya gittim iki yıl önce. Buradaki tercih kriterim neydi? Eşim ve çocuğum orayı hiç görmemişlerdi, yeni ve görmediğimiz bir yer olsun diye, değişiklik olsun diye gittik açıkçası.

Biz bu özel turizm yayınımız için Didim'de turizmcilerle özel bir anket çalışması yaptık. Anket katılımcılarına "Nerede ve nasıl bir tatil isterdiniz?" diye sorduk. Genel olarak aldığımız cevaplarda daha bakir, daha sakin, çok daha huzurlu, daha az turistik, el değmemiş tatil beldesi arayışı hakim. Bu sonuçlar da yatak kapasitesi ile çelişiyor. Yani böyle bakir bir yerin de yüksek yatak kapasitesi olamaz, turizmde doğrudan satış pazarında olamayacağı için de ilerleme şansı yok. Yani biz şimdi bir yandan diyoruz ki, daha fazla büyük oteller yapılmasın, küçük ve butik otellerle devam edilsin. Ama diğer bir taraftan böylesi bir durum ben bu pazarda yokum demek. Bu durumu siz nasıl yorumlarsınız? Gerçek olan şudur ki **bölgenize daha çok turist çekmek istiyorsanız, bünyenizde her şeyi barındırmalısınız. İçeriğinizde her tür gezi ve tatil alternatifi olmalı.** Örneğin golf de olmalı, gemi turizmi de olmalı, tarihi ve kültürel değerler de olmalı. Ama siz tek bir ürün sunuyorsanız o pazarda ömrünüz çok da uzun olmaz. Yani sadece deniz, kum, güneş ve yeme içme sunuyorsanız insanlar birkaç sene gelir sonrasında sıkılırlar. Yani aslına bakarsanız bu işin analizi o kadar zor değil. Tabi ki şunu da göz ardı etmemiz lazım, artık genç kuşak inanılmaz. Yani şu son senelere bakarsanız özellikle son 50 sene içinde jenerasyonlar bir sonraki jenerasyona göre oldukça farklı bir mental zihniyet içindeler. **Onları da çok iyi tanımanız lazım. Bizim genç nüfusu da getirmemiz lazım. Sadece orta yaş ve üstü bir gelir grubunu değil, genç nüfusu da çekmemiz lazım**. Popüler olmanın en büyük avantajı, en etkin hali de buradadır. Şu an teknoloji inanılmaz durumda. Artık şimdi hiç kimse tamamen her şeyi seyahat acentasından beklemiyor ve istemiyor. İnsanlar internetten doğrudan gidecekleri kalacakları yeri, kendileri arıyor, buluyor hatta artık her şeylerini de kendileri ayarlıyor. Sırt çantasını da alıp geliyor. **20-30 yıl önceki turizm anlayışı yok. Turizm çok değişti. Artık hepimiz turistiz.**



MONTH'S INTERVIEW

AYIN RÖPORTAJI

TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı

Bir ya da iki sene içerisinde Didim'in de eski günlerine döneceğinden çok eminim.

Türkiye turizminin önemli yapı taşlarından olan Tav Havalimanları en çok da turizm sektörüne nitelikli hizmet sağlıyor. Türkiye turizminde son yıllarda yaşanan durumlara dair kısaca genel bir değerlendirme rica edebilir miyiz? Mesela son krizlerde yurtdışından daha çok hangi pazardan yolcu kaybettik? Sizdeki veriler ve raporlar doğrultusunda geçmiş yıllarla karşılaştırırsanız 2018 sezonu için neler söylersiniz?

Elbette. Tüm yolcularımız pasaport kontrolünden geçtikleri için biz genel olarak milliyetlerin de gelen yolcuların da giden yolcuların da farkındayız. 2016'da güvenlik zafiyeti veya yaşanan diğer siyasi krizler sebep tüm Avrupa pazarından yolcu sayımız oldukça azalmıştı. Aslında şu son yıllarda istenmeyen çeşitli olaylar sebebiyle Türkiye turizmi gerçekten de çok kan kaybetti. Öncelikle de Akdeniz'de çok kan kaybettik. Ege'de de biz yaklaşık bir %20-25 yolcumuzu kaybettik. Şimdi ise tekrar geriye kazanma çabası içindeyiz. **Son 2 yıldır 2017 ve 2018'de tüm o kaybettiğimiz yolcuları geri yakaladık ve belki de 2018'de üzerine de çıkacağımıza inanıyoruz.**

Turizmde stabil bir ortam sağlayabildiğimiz sürece daha çok başarılı olursunuz. Özellikle kurdaki şu son dalgalanmalar yüzünden **Türkiye turistler için çok daha cazip bir yer haline geldi. Mayıs sonu itibariyle yani Ocak-Mayıs 2018 - Ocak-Mayıs 2017 ile karşılaştırdığımız zaman iç hatlarda %17 dış hatlarda %11 yolcu artışı var.** Bunlar cidden çok güzel rakamlar ve bu rakamların bugün böyle yüksek olması bizim için de çok güzel. Gelecekte çok daha iyi olacak.

Türkiye turizmi gerçekten de çok kan kaybetti. Öncelikle de Akdeniz'de çok kan kaybettik. Ege'de de biz yaklaşık bir %20-25 yolcumuzu kaybettik. Şimdi ise tekrar geriye kazanma çabası içindeyiz. Son 2 yıldır 2017 ve 2018'de tüm o kaybettiğimiz yolcuları geri yakaladık ve belki de 2018'de üzerine de çıkacağımıza inanıyoruz. Turizmde stabil bir ortam sağlayabildiğimiz sürece daha çok başarılı olursunuz. Özellikle kurdaki şu son dalgalanmalar yüzünden Türkiye turistler için çok daha cazip bir yer haline geldi. Mayıs sonu itibariyle yani Ocak-Mayıs 2018 - Ocak-Mayıs 2017 ile karşılaştırdığımız zaman iç hatlarda %17 dış hatlarda %11 yolcu artışı var. Bunlar cidden çok güzel rakamlar. Gelecekte çok daha iyi olacak.



Avrupalı insanlar bugün hala Didim'in adını İzmir'in adını bilmiyorsa bu tamamen bizim eksikliğimizdir. Bence bizim Türkiye olarak şuan tamamen sadece tanıtıma odaklanmamız lazım. Özellikle de Ege bölgesi olarak en büyük eksiğimiz de yine "Tanıtım"

TAV / Ege Bölge Gnl Md. Erkan Balcı

Turizmi Teşvik Kanunu uyarınca Bakanlar Kurulu Kararı ile Didim Turizm Merkezi / KTKGB (Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgesi) ilan edildi. Koruma-kullanma dengesi gözetilerek turizmde sektörel kalkınmayı ve plânlı gelişim sağlaması hedefleniyor. Oldukça büyük ve özel bir sahil şeridimiz var, muhteşem denizimiz ödüllü havamız ve yatırımcı için de gerçek bir cennettir Didim. Sizin AR-GE tecrübenize dayanarak Didim turizminin güçlenmesi için ne yapmalı nasıl ilerlemeliyiz?

Bizlerin Holding bünyesinde bir pazarlama koordinasyon grubumuz var ve o **arkadaşlarımızla konuşup tabii ki Didim'in yolunu açmak için biz de elimizden ne gelirse yaparız. Biraz lokasyon olarak şansızlığı da var Didim'in.** Havalimanına karayoluyla uzak kalması sebebiyle tıpkı Akdeniz ve Ege'nin yaşadığı durum gibi **Bodrum dolmadan Didim'in dolması da biraz zor görünüyor. Onun için bu 2016'da kaybettiğimiz yolcuları tekrar geriye kazandığımız an, bu sene ya da gelecek sene emin olunuz Didim de yine eski popüleritesine tekrar çok rahat ulaşacaktır.**

Sizler sürekli büyük tur operatörleri ve hava yolları ile bir aradasınız. Peki genel olarak tur operatörlerinin bölgeye ilgisi nasıl? Evet biz onlarla sürekli karşılıklı iletişim halindeyiz. Tur Operatörlerinin de ilgisi her zaman yüksektir. Bu tökezlemelerin ardından başladığımız için sadece destinasyon bazında toparlanmamız biraz zaman alacak. Bir ya da iki sene içerisinde Didim'in de eski günlerine döneceğinden çok eminim.



"Didim dendiğinde aklıma sakinlik dinginlik geliyor."

Kriz yönetimlerinde yüksek başarı yakalamış grubun yöneticilerinden birisi olarak ülkemizin son krizlerde doğru turizm politikaları ile ilerlediğini düşünüyor musunuz? Turizm stratejileri konusunda kriz yönetimi yapılabildi mi?

Turizim de Türkiye olarak aslında dünya sıralamasında iyi bir yerdeyiz ama daha iyi olabilir miyiz? çok daha iyi olabiliriz alt yapımız aslında tamamen hazır. Müzeler yapalım şunu da yapalım bunu da yapalımlar yerine eksik olan tek şeyin tanıtım olduğunu düşünüyorum. Her destinasyon için geçerli bu söyledigim dediğim için de geçerli İzmir içinde geçerli Avrupalı insanlar bugün hala Didim'in adını İzmir'in adını bilmiyorsa bu tamamen bizim eksikliğimizdir.

Ülkenin turizm politikalarındaki bir eksiklik de değildir bu durum. Bence bizim Türkiye olarak şuan tamamen sadece tanıtıma odaklanmamız lazım . Özellikle de Ege bölgesi olarak en büyük eksiğimiz de yine tanıtım. Açıkçası birazda da yatak yatırımlarının artması etkili olabilir. İnsanlar artık direk internet üzerinden kendileri gelmeye başladılar bunun içinde çeşitliliği artırmak gerekli olabilir.

TAV Airlines, one of the key building blocks of the Turkish tourism, provides qualified services mostly to the tourism sector. Could you please make an overall assessment of the situations that have occurred in recent years in the Turkish tourism? For instance, what is the foreign market where we have lost the highest number of tourists in recent crises? What can you say about the 2018 season compared to previous years in line with the data and reports you have?

Sure. All passengers go through passport control. As a result, we have information about not only nations but also arriving and departing passengers in general. In 2016, the number of passengers from all European markets dramatically fell due to security vulnerability or other political crises. As a matter of fact, Turkish tourism has really suffered a lot in recent years because of some undesirable situations. First of all, we suffered a lot in the Mediterranean Region. In the Aegean Region, on the other hand, we lost 20-25% of our passengers.

Now, we are in a struggle for recovery. In the last 2 years, namely in 2017 and 2018, we have gained back all the passengers we lost. We believe to go beyond in 2018. In tourism, you achieve greater success as long as you maintain stability. Turkey has become much more attractive for tourists as a result of recent rate fluctuations. As of the end of May, that is to say if we compare January-May 2018 with January-May 2017, the number of passengers has increased by 17% in domestic and 11% in international. These figures are really very good. Such high figures are very good for us as well. It will get much better in the future. Indeed, Turkey has a good position in the world ranking in terms of tourism. but Turkey, we need to focus completely on promotion.

Sizler sürekli büyük tur operatörleri ve hava yolları ile bir aradasınız. Peki genel olarak tur operatörlerinin bölgeye ilgisi nasıl? Evet biz onlarla sürekli karşılıklı iletişim halindeyiz. Tur Operatörlerinin de ilgisi her zaman yüksektir. Bu tökezlemelerin ardından başladığımız için sadece destinasyon bazında toparlanmamız biraz zaman alacak. Bir ya da iki sene içerisinde Didim'in de eski günlerine döneceğinden çok eminim.

Didim dendiğinde aklıma sakinlik dinginlik geliyor.

Didim dendiğinde aklınıza gelen ilk beş anahtar kelime ne olurdu diye sorsaydık bize hangi kelimelerle cevap verirdiniz?

Vallahi ilk aklıma gelen Altınkum oldu. Kültür, Tarih Apollon Tapınağı ve Sakinlik. Şimdi rakiplerinizi düşündüğümde Bodrum olsun Marmaris olsun sürekli bir hareket ve sürekli bir kalabalık geliyor aklıma ama sanki Didim dendiğinde de bir sakinlik dinginlik geliyor (Gülümsüyor)

Destinasyon bazında Akdeniz çanağının önceliği olduğunu öğrendik. Tam olarak pazarlama stratejilerimizde turistik lokasyonların önceliğini belirleyen kritik değerlendirmeniz nasıldır?

Bizim havalimanlarımızın olduğu noktadan başlayarak çevreye doğru genişliyoruz. Diyelim şuan İzmir için konuşuyorsam İzmir, Kuşadası, Çeşme vs. den başlayarak yavaşça büyüyoruz yani diğer lokasyonları da göz ardı ediyoruz gibi bir durum asla yok. Önceliğimiz de coğrafi lokasyon bazlı ilerliyor. Çünkü turistin tercihi de bu yönde oluyor İzmir'e uçup İzmir'de kalmak turist içinde daha avantajlı.

What are the first five keywords that come to your mind when you think of Didim?

The first keyword that comes to my mind is Altınkum. It is followed by Culture, History, Apollon Temple, and Tranquility. It is constant action and crowd when I think of your competitors such as Bodrum and Marmaris, while it is tranquility and serenity when I think of Didim (Smiling)



TAV Ege Genel Müdürü / Erkan Balcı

AYIN RÖPORTAJI

MONTH'S INTERVIEW

Çok tercih etmesek de bazen aktarmalı uçuş yapmak zorunda kalıyoruz. Aktarmalı uçuşlarınız hakkında bize verebileceğiniz yeni bir planlama ya da müjdeli bir haberiniz var mıdır?

Çok büyük çalışmamız var. Türk Hava Yolları tabii ki doğal olarak merkezleri Atatürk Hava Limanı olduğu için oradan yola çıkıyorlar ama biz de **İzmir Adnan Menderes Havalimanı olarak Türkiye'nin ikinci en büyük TAV'ı olmak için gerekli her şeyi bünyemizde barındırıyoruz. Gerek terminal kapasitesi olsun, gerek havalimanı kapasitesi olsun, coğrafi lokasyon ve Avrupa'ya olan yakınlığı ile olsun biz hazırız.**

Şu an Sun Express Havayolları bunu yapıyor.Yolcusunu Anadolu'dan topluyor Anadolu'dan topladığı bu yolcusunu yurtdışına da İzmir üzerinden çıkarıyor. yolcu için de bu bağlantı çok daha kolay çok daha hızlı gerçekleşiyor. Bizim hedefimiz de bu sayıları artırmak tabii ki Türkiye'nin en büyük iç hatlar Terminali de İzmir'de bizde elbette bizim de bunu iyi değerlendirmemiz lazım.

TAV farklı ülkelerde farklı devlet yapılarıyla çalışıyor ve farklı kanunlarla hareket etmek, farklı bürokratik prosedürlere uymak durumunda kalıyorsunuz. Çeşitli havayolları ve tur operatörleri ile olan ilişkilerinizde sizi zorlayan en önemli durum nedir?

Açıkçası bürokrasi konusunda çok büyük bir sıkıntı yaşamıyoruz, **özellikle hava yolları ve tur operatörleri ile yaşadığımız bizdeki en büyük sıkıntı uçak eksikliği.** Hangi havayoluyla ya da hangi acente ile konuşursanız konuşun şöyle yolcu var böyle iyi olacak da deseniz elimde uçak yok diyor.

Oysa dünya çapında inanılmaz bir uçak yolcusu var ve her geçen gün daha da çok artıyor uçaklar bu talebe yetişemiyor bizim tek sıkıntımız da budur. Uçak yok. Taleplere yetişemiyorlar.

Tur operatörleri de hava yolları ile anlaşmak istiyorlar ama onlar da benzeri sorunu yaşıyorlar. Hangi hava yoluna gitseler hangi destinasyon için planlamayı başlatsalar bu hizmeti bu sene için değil gelecek sene ya da ondan sonraki sene için başlatmak durumundalar. Bürokratik engeller ise yurtdışında işletme yaparken karşımıza çıkabiliyor. Türkiye'deki ve yurtdışındaki uygulamalar da, çalışanlarımızın kültürü de çok farklı. Yurtdışında çalışırken onlardan biri olmanız, onların kültürünü tanıyıp ona göre davranmanız gerekiyor. Biz bu konuda da oldukça başarılıyız.

İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nın, ABD Yeşil Binalar Konseyi'nin yayımladığı raporda Avrupa'ya örnek gösterildiğini, Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik Sertifikası (LEED) aldığınızı; yine Enerji ve Çevre Dostu Tasarım'da gümüş sertifika aldığınızı ve bu ödüle layık 10 havalimanından biri olarak Türkiye'de ilk olduğunuzu pek çok ödüllerinizin olduğunu biliyoruz. Enerji tüketimi ve çevreye saygı konusunda başlıca önemli çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Haklısınız bu konuda çok ödülüyüz. Bizim zaten yola çıkış mottomuz da, kurumsal bir şirket olmanın en büyük gereksinimlerinden birisi de budur. Yaşadığımız çevreye saygılı olmak. 2006 yılında dış hatlar Terminali'ni yaparken bile biz bu doğrultuda yola çıktık **TAV olarak en büyük önceliklerimizden birisidir çevreye saygı. Biz burada daha inşaata başlamadan önce 100.000 ağaç diktik ve bir orman yarattık**. Sonrasında gerek dış atlar terminalimizi gerek oradan edindiğimiz tecrübelerle yaptığımız iç hatlar terminalimizi çevreye duyarlı olarak inşa ettik. Hatta diyebilirim ki iç hatlar terminalinin dış cephesinin yeşil renk olmasının ana temeli de çevreci ve yeşil bir havalimanı "Yeşil Terminal" olmamızdır. Bizim bu konuda sertifikalarınız ve pek çok ödülümüz de var. İzmir Adnan Menderes Havalimanı doğal gazdan ve güneş enerjisinden elektriğini kendi üretir, yağmur sularını tekrar kullanıyoruz, geri dönüşüm için arıtma tesisi gibi daha sayamadığım tasarruf amaçlı pek çok uygulamamız var. Havalimanı olarak TAV bünyesinde ne kararı alırsak alalım çevresel etkilerini düşünüp aldığımız tüm kararları bu yönde uyguluyoruz. Torunlarımıza ve çocuklarımızda daha yaşanılabilir ve yeşil bir dünya bırakmak bizim en önemli önceliğimiz.



Türkiye'de ve yurtdışında pek çok faaliyet alanında hizmetler sağlıyorsunuz. Holding olarak güçlü bir personel ağınız çok da güçlü bir kurumsal yapınız var. Yaşadığınız çoğu önemli krize baktığımızda kriz yönetiminde başarılısınız. Kurumsal yapınızı korumak ve güçlendirmek adına nasıl çalışmalar yapıyorsunuz? Mesela günde kaç saat çalışıyorsunuz?

TAV Havalimanları dünyanın önde gelen havalimanı işletmecileri arasındadır. TAV yurtiçinde ve yurtdışında faaliyet gösteriyor. Duty free, yiyecek-içecek hizmetleri, yer hizmetleri, bilişim, güvenlik ve işletme hizmetleri gibi havalimanı operasyonunun diğer alanlarında da başarı ile faaliyet gösteriyoruz. İstanbul'da Atatürk Havalimanıyla çıktık biz yola. Bu kadar kısa süre içerisinde, böylesi güçlü kurumsal kimlik elde etmek elbette çok kolay olmadı. Biz iyi bir noktaya geldiğimizi Türkiye'nin adını yurt dışında duyduğumuzda anlıyoruz.

Şimdi Türkiye'den yurtdışına yola çıkıp **karşıdaki diğer havalimanına indiğinizde yine bir Türk tablosu görmek, inanın Türk vatandaşı olarak çok gurur verici** oluyor.

Tabii ki kurumsal kimliğimizi korumak ve güçlendirmek adına holding yapımızda oldukça yoğun bir eğitim programımız var. Standartların oluşması ve kalite gereksinimi konusunda yaptığımız tüm eğitim programlarımızda gerçekten çok başarılıyız. Tüm havalimanlarımızdaki tüm personel aynı eğitim süreçlerinden geçiyor ve düzenli olarak tazeleme eğitiminde bulunuyorlar.

Havalimanları öyle ilginç yerlerdir ki 24 saat yaşayan ve çalışan yerlerdir. İzmir Adnan Menderes Havalimanında 5.000 kişi çalışıyor.

Yaptığımız işlere baktığınızda üretim de var hizmet de. Buradaki tüm yeme içme ünitelerimiz olsun, dutty freeler olsun, teknik altyapı ve operasyonel anlamda o kadar çok şey yapılıyor ki havalimanlarını biz hep yaşayan bina olarak adlandırıyoruz. Havalimanları 24 saat yaşadığı için de sürekli bir kriz yönetimi içinde olmamız gerekebiliyor. **Çalışma mesaimiz sabah sekiz akşam sekiz gibi görünse de eve gidince bile işten kopmuyorum. Sürekli iletişim halindeyiz. Bizi her an neyin beklediğini bilmiyoruz. 15 Temmuz darbe girişimi gecesini hatırlayın, herkesin amacı eve gideyim, stok yapayım, yiyecek alayım benzin alayım derken biz de tam tersine buraya gelerek o gün sabaha kadar buradaydık.**

Tam da size meslek hayatınızda unutamadığınız bir anınız var mı diyecektim ki sanıyorum 15 Temmuz darbe girişimi gecesi. O gece olanları yaşadıklarınızı bizimle de paylaşır mısınız?

O kadar çok unutulmaz anımız var ki (Gülümsüyor.) Sürekli krizler yaşıyoruz ve artık pek çok önemli kriz bizim için sıradan hale geliyor. Dakikaların saniyelerin çok önemli olduğu bir yerde çalışıyoruz. Bu durum sadece uçakların kalkış ve iniş saati ile ilgili değil, yapılan hizmet verdiğimiz tüm işler için geçerli. Özellikle mevcut bir kriz olmasa da bizim sürekli hazır olmanız gerekiyor.

O gece de esas kriz Atatürk havalimanında yaşadı, çünkü biliyorsunuz bu krizin ana merkezlerinden birisiydi orası. Biz İzmir olarak İstanbul'a göre biraz daha şanslıydık, sanki o gece bizim için daha sakin geçti. Buradaki polis asker ve emniyet güçleri ile sabaha kadar teyakkuz halindeydik. Hiç kimse her an ne olacağını bilmiyordu. Bu inanın çok stresli ve zor bir durum ama dediğim gibi hava limanı ve havacılık sektöründe böylesi kriz yönetimleri işin önemli bir parçası olduğu için olabilecek her şeye her krize daima hazır ve hazırlıklıyız. Dilerim ki böylesi büyük krizler bir daha yaşanmasın.

Birlikte mesai yaptığım, olan ve olabilecek tüm sorunları birlikte çözdüğümüz, beraberce başarı ile sonuçlandırdığımız tüm çalışma arkadaşlarıma ben de sizlerin aracılığı bir kez daha çok teşekkür etmek isterim.

Bizim gibi kurumsal şirketlerde yapılan iş her ne olursa olsun herkes işin önemli bir parçasıdır ve biz birlikte başarıyoruz.

Düzenli olarak takip ettiğiniz yayın, dergi gazete var mıdır? Dergimizi inceleme fırsatı bulabildiniz mi bilemiyorum ama dergimiz hakkındaki görüşleriniz bizim için çok kıymetli.

Aslında fırsat bulabildiğim sürece tüm gazeteleri düzenli olarak okumaya çalışırım. Okumayı çok severim ama telefondan ya da tabletten değil de elime alarak kitap kokusunu hissederek okuyabilenlerdenim galiba.(Gülümsüyor) İş dünyası ve sektörümüzle ilgili dergileri okur takip ederim. Keşfetmeyi de çok seviyorum. Yeni yerler gibi yeni yayınları da keşfetmeyi seviyorum.

Ege İdea Dergiyi henüz çok detaylı incelemeye fırsat bulamadım ama her şeyden önce çıkış noktanızdan dolayı sizi tebrik ediyorum. Dergilerinize göz gezdirdim ve özellikle bu sayıda turizm konusunu işlemeniz durumunu çok sevdim. Bizim Ege bölgesinin çok ihtiyacı olan üzerinde daha çok çalışması gereken konudur turizm ve tanıtım. Siz aynı zamanda yeterince de dijitalleşmiş durumdasınız ki bu da çok önemli bir detay, sadece belli bir yaş grubuna değil daha genel bir okuyucu kitlesine de hitap ettiğinizi düşünüyorum. Sizi pek çok konuda da çok başarılı buldum. Lütfen getirdiğiniz tüm dergileri masamda kalsınlar. Fırsat buldukça okumak isterim. Sizi canı gönülden tebrik ediyorum. Ayrıca hediyeniz olan Didim Feneri için de çok teşekkür ederim. Ofisime çok yakıştı.



Haber / Röportaj: Umut Kaşan
Ege Idea Dergi - 2018 / TAV - İzmir





0 (533) 504 01 55 - 0 (256) 813 77 66

GAYRİMENKUL - İNŞAAT



00 90 (533) 504 01 55
00 90 (256) 813 77 66

vuralsariaslan@hotmail.com

Zümrüttepe Arsaları

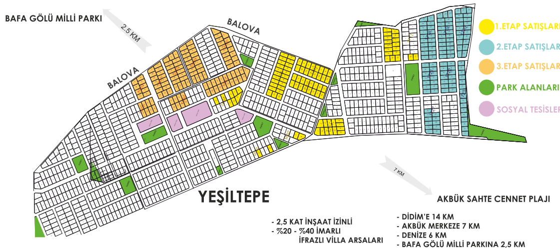
Yatırımcının Gözü Didim'de... Zümrüttepe gün geçtikçe değer kazanıyor.

Didim Akyeniköy Mahallesi, Bodrum Milas yolundan Didim ve Akbük yoluna döndüğümüzde yaklaşık 3.3 km sonrasında sol tarafa doğru 800 mt civarı girdiğimizde Yeşiltepe'ye ulaşıyoruz. Yeşiltepe'den de yaklaşık 2 km daha gidince de Zümrüttepe'ye ulaşıyoruz. Öğreniyorum ki Yeşiltepe 80'li yıllarda 1980 parselden oluşan bir arsa kooperatifiymiş. Bölgenin gelişimi oldukça yavaş ilerlemiş fakat şu günlerde çok kıymetli ve satış rakamları zirve yapmış durumda. Konuştuğum emlak ve gayrimenkul uzmanları yatırım dünyası uzmanları bölgenin son 5 - 6 yıldır çok iyi prim yaptığını ve hala da yapmakta olduğu konusunda hemfikir. İşin aslı bu yerleşim alanı için Didim merkeze çok yakın hemen burnumuzun dibinde diyemem Didim'den yaklaşık 15 kilometre civarı yol yapmak gerekiyor fakat ulaşım yolu sakin huzurlu ve keyifli. Gerçi büyükşehirlerin mesafe anlayışı ile birbirine çok yakın olan iki noktaya korkunç trafik çilesi içerisinde 45'dk da bile gidilemediğini düşünürsek aslında bu bölge gerçekten de burnumuzun dibinde demeliyim galiba. Didim'in gün geçtikçe artan ve yükselen sevimsiz binaları, daha çok betonlaşma ve şehirleşme çabalarına inat adından da anlaşılacağı gibi yeşilin ve doğanın henüz bozulmadığı, sabah toprak kokusunu içinize çekebileceğiniz , havası tertemiz kendiliğinden çıkan çiçeklerin ve zeytin ağaçlarının içinde, güne horoz sesleri ile başlayabileceğiniz yıllarca çalışıp çabalayıp yaptığınız birikimin yatırımın keyfini konforunu sürebileceğiniz bir yerleşim alanı Yeşiltepe ve Zümrüttepe.

All Eyes on Didyma…
Zümrüttepe has been increasing in value

You can reach Yeşiltepe, if you take Didyma and Akbük road from Didyma Akyeniköy Neighborhood, Bodrum Milas road, and after 3.3 km, make a left and go for about 800 meters. If we go 2 kilometers more from Yeşiltepe, we reach Zümrüttepe. I found that Yeşiltepe was a cooperative land in the 80s, which was divided into 1980 land plots. The region took its time to develop, but today, the sales figures hit the top. The real estate and property experts that I have talked agree that the region has become popular in the last 5-6 years and still continues to grow.
I cannot honestly say that this residential area is located at the center of Didyma. It is approximately 15 km away from Didyma, but it is a tranquil and peaceful trip. However, if we think about the fact it would take people for about 45 minutes to reach a very close distance because of the horrific traffic jam, I might as well say that this distance is nothing. Despite of the efforts for urbanization and increasing number of buildings in Didyma, as the name suggests, Yeşiltepe and Zümrüttepe (Green Hill and Emerald Hill) offers untouched natural beauties, where you can breathe in the smell of the nature every morning among wildflowers and olive trees, and where you can get your investment's worth.

ZÜMRÜTTEPE YERLEŞİM PLANI



Geleceğin Artan Değerleri

İMARLI VE YATIRIMA UYGUN

@zumruttepearsalari @DidimZumruttepe

Atatürk Bulvarı Efeler Mah. 1483 Sok. No:5/3 Didim AYDIN
www.didimereninsaat.com www.zumruttepe.com

Aslında şehirde kaybettiğiniz sağlığınızı da verir bu bölge çünkü yüksek oksijen oranı ile tam bir şifa sahası. Kendi halinde yeni yeni keşfedilmiş gün geçtikçe değer kazanan küçücük bir yerleşim alanı ve de hali hazırda kendince hizmet veren restoranları ve camisi bile oluşmuş. Denize ve plaja olan mesafesi 7,5 km civarında. Ayrıca muhteşem koylar, muhteşem bir deniz ve keyifli saatler var 5 dk'lık bu keyifli yolun sonunda. Akbük merkeze ise 10 km. Bu bölgede yazlık ya da yaz kış yerleşim gösteren yaklaşık 500 civarında da villa olduğunu öğreniyorum. Her geçen gün başka yeni ve şık villaların yapıldığını söylemek hiç yanlış olmaz sanırım. Arsaların tamamına yakınının 700 km ve üzerinde olması sebebi ile daha çok Avrupa'dan rağbet gördüğünü de belirtmeliyim. Sonuçta gün geçtikçe gelişen ve yüksek konfor sağlayan prefabrik konutlardan biri ile doğanın içinde çok daha ekonomik yaşam oluşturup kendi hobi bahçenizde kendi yetiştirdiğiniz sebzeleri pişirip Zümrüttepe'nin tertemiz havasıyla sağlık bulup günü gelince şahane bir villa da yapabilirsiniz. Belki de gün geçtikçe değer kazanan fiyatları gün geçtikçe katlayan bu bölgeden yatırım amaçlı aldığınız ikinci arsanın satışı ile bu sevimli ve bereketli arazi size villa bile hediye eder vakti zamanı gelince diye düşünüyorum.

Konuştuğumuz Eren Gayrimenkul & İnşaat yetkilileri başta olmak üzere diğer yatırım ve gayrimenkul uzmanları Zümrüttepe'nin yükselen talep ve rağbet değerinin sebebi olarak da Didim'de ve Akbük'de böylesi büyük arsaların olmamasına var olanların da çok pahalı olmasına bağlıyorlar. Aynı zamanda kendi bahçesinde ekip biçmek isteyenlerin , kendi meyvesini yetiştirmek kendi ürettiği sebzesini yemek , kendi dünyasını yaratmak isteyenlerin de gün geçtikçe arttığını öğreniyorum. Yatırımcının gözdesi olan bu bölge yani Zümrüttepe stresli şehir hayatından kaçan geleceğe ve sağlığına yatırım yapanların yeni yeni keşfettikleri gün be gün değer kazanan bir bölge. Üstelik Aydın'ın Büyükşehir olması ile birlikte bu bölgede pek çok eksik hizmet de son dönemde faal hale gelmiş. Ana yollar asfaltlanmış hatta ara yollara da başlanmış. Belediye denetimli minibüsler ve özel minibüsler bu bölgeye ulaşım hizmeti de sağlıyor. Bölgenin gün geçtikçe artan değerine paralel olarak hizmet ve konforu da giderek artıyor yakınlarda Muğla'ya doğrudan bir anayol da yapılacak demek yanlış olmaz sanırım.









Zümrüttepe arsaları ise Yeşiltepe'nin hemen bitişiğinde. Bu arsaların da her biri 400'm2 ve üzerinde üstelik de fiyatları Yeşiltepe'den de ucuz. Üstelik Zümrüttepe Arsaları'nın imar durumu Yeşiltepe'den daha da yüksek olduğu için daha verimli olduğu bilgisini alıyorum. Bölgede arsaların satışlarını yapan Eren Gayrimenkul & İnşaat yetkilileri bana imar durumu %20 dir diyorlar. %20 imarlı ne demek diye sorduğumda ise 400'm2 lik arsaya 80 m2 alt, 80 m2 üst olarak 160 m2 de mükemmel bir villa inşaa edebilir hatta isterseniz çatı katı ve teras da yapabilirsiniz yani totalde kullanım alanı 240 m2 olur geriye de 300 m2'lik bahçe için alan kalır tabii siz garaj ve havuz da yapabilirsiniz diyorlar. Zümrüttepe'de arsa fiyatları şu günlerde öğrendiğime göre 90 bin bandında ilerliyor.

ARAŞTIRMA / ANKET

TURİZM 'lerle ANKET

5 KELİMEDE DİDİM TURİZMİ

SİZCE DİDİM DENDİĞİNDE İNSANLARIN AKLINA GELEN İLK BEŞ KELİME ?

- % 23 DENİZ
- % 19 ALTINKUM
- % 18 APOLLON TAPINAĞI
- % 16 UCUZ
- % 15 EV / KONUT
- % 9 DİDİM'İN HAVASI



Altınkum Plajı Didim'in 90 km'lik sahil şeridi boyunca sahip olduğu 50'den fazla kumsaldan yalnızca birisidir. Dünyadaki en güzel kumsallarından da birisi olan Mavi Bayraklı Altınkum Plajı Didim'in en tanınmış en popüler plajıdır.

Didim'in dünyaca ünlü "Altınkum Plajı " / Didim- 2018

DİDİM'DE EN BEĞENDİĞİNİZ VE BİR TURİSTE MUTLAKA TAVSİYE EDECEĞİNİZ 5 TURİSTİK İŞLETME ?

- % 13 SENSATION CLUB
- % 12 TEMMUZ BAR
- % 9 EFLATUN BAR
- % 7 MEDUSA CLUB
- % 4 BALIKÇI USTAM
- % 4 KAVALA MEYHANESİ
- % 3 AQUASIS OTEL

SİZCE DİDİM'DE İLK AKLA GELEN 5 TURİZMCİ ?

- % 41 HİÇ KİMSE
- % 12 HİKMET ATİLLA
- %10 İZZET DÖNMEZ
- %10 VEDAT BORULDAY
- % 9 DENİZ AKTAŞ
- % 9 MELİH KOYUNCU
- % 8 DENİZ ATABAY



Temple Of Apollon Didyma / Didim Apollon Tapınağı



Yerel ve ulusal haber TV kanallarında gerek günlük hava raporu paylaşımlarında gerek deniz suyu sıcaklığı ölçümlemelerinde Didim verileri de paylaşılsın. Daha kapsamlı, nitelikli ve amacına uygun tanıtımlar yapılsın.

TURİZMCİDEN EN ÇOK DUYDUĞUMUZ TALEP

Ege İdea Dergi tüm anket görüşmelerini turizm sektöründe hizmet veren, ulaşabildiği tüm kademelerde Didim özelinde sektörde görev yapan yaklaşık 500 örneklem ile yüz yüze ve imzalı formlarla yapmıştır. (Didim / 2018)

ARAŞTIRMA / ANKET

TURİZMci'lerle ANKET

EGE İDEA DERGİ "TURİZM ANKETİ" SONUÇLARI/2018

Editör'den

>>> Didim son 9 yılda % 82.5'lik hızlı nüfus artışı ile Türkiye genelinde 18 tatil beldesinin de lideri oldu. Didim diğer turizm ilçelerine göre oldukça yoğun göç almaktadır, bu sebeple nüfus artış hızı normalin üzerinde gerçekleşmektedir.

>>> 2025 yılında Didim nüfusunun 373.000'e ulaşması beklenmektedir.

>>> Gayrimenkul ve bilgi platformu (zingat.com) açıkladığı verilerine göre, 2018 yılında "Didim" en çok yazlık ev aranan bölge olarak Türkiye'de birinci sırada yer alırken; onu Sakarya Karasu, Bodrum ve Kuşadası izledi.

>>> Gerek tescilli hava kalitesi gerek denizi ile Didim, sadece güneş-kum-deniz turizmi değil, aynı zamanda doğa, spor, sualtı ve kültür turizmi yönünden de zengin alternatif turizm ve sağlık turizmi kaynaklarına sahiptir.

SİZE GÖRE İLÇEMİZDEKİ YEREL YÖNETİM İLÇEMİZ TURİZMİNİ VE TURİZMCİSİNİ DESTEKLİYOR MU?



% 71 HAYIR

% 21 EVET

% 6 BOŞ

% 2 EVET

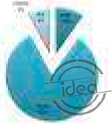
SİZE GÖRE İLÇEMİZ DİDİM'İN ULUSAL YA DA ULUSLARARASI TURİZM FUARLARINDA YETERİNCE İYİ TANITIMI YAPILIYOR MU?

% 82 HAYIR

%10 EVET

% 8 BOŞ

% 0 KISMEN



SİZE GÖRE İLÇEMİZ DİDİM'İN ULUSAL YA DA ULUSLARARASI TURİZM FUARLARINDA YER ALMASI İLÇEMİZ TURİZMİNE KATKI SAĞLIYOR MU?

% 74 EVET

16 HAYIR

% 8 BOŞ

% 2 KISMEN



SİZE GÖRE ÜLKEMİZİN TURİZM POLİTİKALARI TUTUMU TURİZMİ VE TURİZMCİYİ DESTEKLİYOR MU?

% 86 HAYIR

4 EVET

% 8 BOŞ

% 2 KISMEN





Sahte Cennet / Oteller Bölgesi - Akbük- Didim

DİDİM'DE TURİZM

Ege İdea Dergi tüm anket görüşmelerini turizm sektöründe hizmet veren, ulaşabildiği tüm kademelerde Didim özelinde sektörde görev yapan yaklaşık 500 örneklem ile yüz yüze ve imzalı formlarla yapmıştır. (Didim / 2018)

ARAŞTIRMA / ANKET
TURİZMci'lerle ANKET



Anadolu Ajansı / Cem Öksüz

Türkiye Foto Muhabirleri Derneği'nin 1985 yılından bu yana aralıksız olarak düzenlediği "Yılın Basın Fotoğrafları" yarışmasında "Türkiye Güzellikleri" Birincisi Didim Altınkum Plajı fotoğrafı ile Anadolu Ajansı Foto Muhabiri Cem Öksüz'ün oldu. Türk Medyasının en prestijli ödülleri arasında yer alan yarışmada ödül alan Altınkum Plajı Fotoğrafı kimliğinde verilen bilgiyi aynen aktarıyoruz

"Türkiye'nin deniz turizmi merkezlerinden Didim'deki Altınkum Plajı, ince kumu ve şehir merkezinde bulunması nedeniyle çok sayıda yerli ve yabancı turisti ağırlıyor. Halka açık plaja vatandaşların güneşten korunmak için getirdiği farklı renklerdeki şemsiyeler, altın rengi kumlar üzerinde renk cümbüşü oluşturuyor." Teşekkür ederiz. Cem Öksüz / A.A



Size göre kişiler neden Didim'i tercih ediyorlar ?

A- Ucuz Olduğu için (% 54)

B- Yatırım Fırsatı Sağladığı için (% 26)

C- Tavsiye Üzerine (% 13)

D- Hepsi (% 7)

İlçemiz tanıtımı için yapılacak özel bir projeye işletmeniz adına siz de katkı sağlamak ister misiniz? (Festival – Konser – Yayın- TV Program- Kitap- Dergi – Gazete)

% 42 EVET % 6 HAYIR %10 TANITIM PROGRAMINA BAĞLI

Didim'e ziyarete gelen dostlarınıza mutlaka gezmesini tavsiye ettiğiniz 5 tarihi ve turistik lokasyon?

%30 APOLLON TAPINAĞI %19 MİLETOS %9 BAFA GÖLÜ %6 ALTINKUM %5 KOYLAR

Size göre Didim'in turizmde rakip şehirleri nereleridir?

%26 BODRUM % 18 KUŞADASI %14 MARMARİS %3 AKYAKA % 9 ÇEŞME %2 ANTALYA

Size hangi turist daha çok kazandırıyor ??

%46 YERLİ % 38 YABANCI % 16 HİÇBİRİ



Didim'e dair daha çok tanıtım beklerken, Siz kendi işletmenizin düzenli tanıtımını yapıyor musunuz ? Hangi platformu tercih ediyorsunuz ?

% 43 SOSYAL MEDYA % 16 GAZETE %7 TV % 10 DERGİ

Ege İdea Dergi tüm anket görüşmelerini turizm sektöründe hizmet veren, ulaşabildiği tüm kademelerde Didim özelinde sektörde görev yapan yaklaşık 500 örneklem ile yüz yüze ve imzalı formlarla yapmıştır. (Didim / 2018)

NAZİF KARAKUŞ

ionia tours

Çamlık Mah. Yunus Cad. Royal Evleri No:19-B /1 Didim Turkey

www.ioniatours.com

DİDİM'İN GERÇEK BİR TANITIM ATAĞINA İHTİYACI VAR !

NAZİF KARAKUŞ
KUŞADASI YTK BŞK. YRD.
DİDİM TURSAB TEMSİLCİSİ

Nazif Karakuş / IONIA TOUR – DİDİM

1966 yılı Adıyaman Çaylı doğumlu, 1994 yılından bu yana da Didimli Nazif Karakuş.
Farklı sektörlerde çeşitli iş tecrübeleri ardından 2002 yılında turizm sektörüne atılmış. Altınkum Seyahat Yönetim Kurulu Başkanlığı gibi, her ne kadar geçmişteki ticareti turizm ile ilgili olsa da resmi olarak turizm sektörüne başlaması Ionia Tours Seyahat Acentası ile 2005 yılında gerçekleşmiş. Nazif Karakuş sektörde kendi iş tecrübeleri ile yol alanlardan, bildiğini sakınmadan söyleyenlerden ve çözüm için sorumluluk alanlardan. Bu günlerde oğlu Deniz Karakuş ile birlikte çalışıyorlar. Geçmişte oldukça başarılı sezonlar yaşayan Nazif Bey ile İona Tur başta olmak üzere Didim turizmini konuştuğumuz keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği'nin resmi gazetede yer alan ve değişen son yönetmeliği ile Didim TÜRSAB BYK'da olduğu gibi tüm Türkiye genelinde 100'ün altında üyesi olan 16 Bölgesel Yürütme Kurulu'nun resmi statüsü değişerek kapandı. Yeterli üyeye sahip olmadığı için resmi statüsü değişerek kapanan Didim TURSAB BYK aynı yönetmeliğe göre yetki alanındaki bölgelerde birlik faaliyetlerinin gerçekleşmesini sağlamak üzere (Aydın'ın diğer ilçeleri gibi) Kuşadası Yöre Temsil Kuruluna dahil edildi. 27 Temmuz 2018 Cuma günü gerçekleşen Kuşadası Yöre Temsil Kurulu (YTK) Seçimlerine Didim'den 16 acente katıldı ve 100 üye oy kullandı. İonia Turizm firması işletmecisi Nazif Karakuş'un içinde olduğu liste 60'a 40 oyla kazandı. Yapılan bu Genel Kurul sonrası Didim BYK'nın da resmi statüsü değişmiş oldu ve Nazif Karakuş Didim TURSAB Temsilcisi seçildi.

Didim'de temsilcilik durumuna düşen ve Didim TURSAB temsilcisi seçilen Nazif Karakuş "Mevcutta kullanılan TURSAB ofisi ve çalışan personel faaliyetine devam edecektir. Didim'in yeniden YTK olabilmesi için daha çok üyemizin olması gereklidir ve Didim'in cazibe merkezi olması için gerekli çalışmalar bir an evvel yapılmalıdır. Ben de zaten Didimli acentecilerin sorunlarını çözmek için TURSAB Kuşadası YTK'da görev aldım" diyor.

Nazif Karakuş, born in Çaylı, Adıyaman in 1966, and has been living in Didim since 1994. Mr . Karakuş got a start in tourism business in 2002, after various experiences in different sectors. Although his previous businesses are somehow related to tourism, he officially opened Ionia Tours Travel Agency in 2005. Nazif Karakuş says: "The increasing load of trade in Turkey and the entire world had a negative impact on tourism industry and tourism professionals just like many other industries." He is a self-made businessman and he works together with his son, Deniz Karakuş. We talked about tourism in Didim, particularly Ionia Tour, and the major problems that the tourism professionals have to deal with. He won the favor of many tourism professionals with his bold statements and observations, such as: "I'm sure everyone knows that there are huge communication issues between tourism representatives, especially TURSAB, and various occupational groups in tourism industry." ***Tourism was more real when I first started, now it feels like the majority of the tourists are just numbers. Although it looks like the hotels are packed with tourists, there are no tourists or service providers out in the streets. There were as many international tourists as local tourists, but now, there are only the British tourists, who come here since they purchased houses a couple of years ago, and a few Arabian tourists. One of the most striking changes is that there are too many Bulgarian tourists at some certain hotels.***

There are also some things that never change. For instance, road construction works start as soon as the season begins. We keep saying 'let's do this and that' and keep saying 'promotion is the key' at the beginning of each season, and the season ends before we even start to promote our services (laughs). We started off with the British tourists and continue with them. Because we believe that Didim is not ready for other tourist groups with its background and structure. To change this, the local governments, particularly the district governorship and the municipality, should contribute, and then the chambers should get their hands on to change the tourism market. We used to do in-coming, as well. We had done it between 2006 and 2013. We did it in some certain periods until the mid-2014. There was our partner Goldtrail Travel. When they declared bankrupt, 48 planes landed at Bodrum Airport. Unfortunately, we failed to protect and maintain this company. When Goldtrail declared bankrupt, we also stopped in-coming operations. This company had chartered Onur Air aircraft and was selling seats. In those days, seats were the only thing needed by the tourist destinations in Turkey. We only cared about the in-comings with seats. It wasn't like this: the rest is up to the hotels. This is the type of tourist we want. We want tourists to leave their hotels and walk around Altınkum, Didim Bazaar, the streets of Didim, Mavişehir, and the Temple of Apollon. This is what we call a tourist. The others are also tourists, but they are hotel tourists. The restaurants are not doing good. ***The service industry should be better through comprehensive training programs. Education is everything. Lack of education leads us to nowhere, and things would go haywire. Just as in Altınkum. At this point, I think everyone should adapt themselves to current conditions.***



" TURİZM" OTELLERİN DOLULUĞU İLE ÖLÇÜLMESİN "

-Nazif Bey siz Didim'in en eski turizmcilerin birisiniz. Sektöre ilk başladığınız zamanlar ile günümüz turizmini kıyaslarsanız, turizm o zamanlar nasıldı şimdi nasıl? Ne değişti?

Sektöre başladığım zaman daha gerçek turizm vardı, şimdi sadece sayının çoğalması için oradan buradan toplama turist var. Turizm otellerin doluluğu ile ölçüldüğü için **Didim turizm bakımından full çekiyor gibi görünse de sokaklara indiğiniz de turist de yok turizmci de yok.** Geçmişte yerli turist kadar yabancı turist vardı ama günümüzde bundan bir kaç yıl önce ev aldığı için gelen İngiliz turistler var, bir de tek tük Arap görülmeye başlandı. En değişen durum belki belli başlı otellerde Bulgar turist görebilirsiniz.

Hiç değişmeyen durumlar da var. Mesela, sezon başladığında yol yapım çalışmaları da başlıyor. Hala sezon başlarken şunları şunları mutlaka yapalım diyoruz, tanıtım çok önemli diyoruz biz daha tanıtım yapamadan sezon bitiyor (Gülüyor.)

-Siz hiç pazarınızı değiştirdiniz mi? İonia Tur başlangıçta hangi pazardaydı ve hangi pazarla devam ediyor? Biz ilk İngiliz pazarıyla başladık ve onlarla devam ediyoruz. **Çünkü şuna inanıyoruz Didim tabanıyla da yapı itibariyle de diğer turist gruplarına pek hazır değil.** Bunun değişmesi için de yerel yönetimlerin bu anlamda katkı sunması lazım en başta kaymakamlık ve belediye, sonra da odalar el atmalı ki turizm pazarı değişsin.

-Didim'de İngiliz turist dışında daha çok kimler var? Roman var, Bulgaristan Polonya var, İran var. Var ama otellerin dört duvarının içerisinde var, dışarıda sokakta yoklar.

- Siz acenta olarak in-coming yapıyor musunuz? Yapıyorduk. 2006 yılından 2013 yılına kadar da yaptık. 2014'te de belli başlı dönemde yılın ortasına kadar yaptık. **Ortaklık yaptığımız firma Goldtrail Travel vardı. İflas ettiği hafta da 48 tane uçak Bodrum havalimanına inmişti. Maalesef ülke olarak bu firmaya sahip çıkamadık.** Goldtrail iflas edince biz de in-coming yapmayı bıraktık.

Bu firma zaten Onur Air uçaklarını kiralamıştı, koltuk satıyordu. O günlerde Türkiye'deki turizm yerlerinin ihtiyacı olan tek şey de o koltuktu. Bize koltuğu olan in-comingler gelsin, gerisi çok önemli değildi. Şöyle değildi: gerisi otelleri ilgilendiriyordu. **Biz zaten böyle turist istiyoruz. Gelsin otelinden çıksın, Altınkum'da, Didim pazarında, Didim sokaklarında, Mavişehir'de, Apollon Tapınağı'nda gezsin Didim'i tanısın istiyoruz. Biz buna turist diyoruz. Diğerleri de turist ama onlar otel turisti. Sadece bir aileyi besliyorlar.**

-"Her şey dahil" sistemi ile gelen, otelinden dışarıya çıkmayanlar turist değildir mi diyorsunuz?

Her şey dahil zaten Türkiye'nin felaketiydi, onu henüz çözemedik zaten. **Otellerin yapısına da bakarsak çözebileceğimizi de sanmıyorum. Çünkü Didim'in dışında çok otel var. Eğer her şey dahili kaldırırlarsa iflas ederler**.

Seyahat acentaları da bu otellere hizmet vermek için yeterli alt yapı ve organizasyona sahip değiller. Oteller de değil. Yapı buna müsait değil. Çok büyük organizasyon yeteneği lazım bunun için. Bizlerde de bu organizasyon yeteneği maalesef yok.

- Turizmcinin kendini düzenlemek, değiştirmek ve sorunlarını çözmek için temsil yeteneği var mı? Mesela Didim TURSAB acentalar ile onların sorunları konusunda ilgili mi?

TURSAB'ın yapısı sorun çözmek için müsait değil zaten, öyle bir yapısı da yok, becerisi de yok, onu sağlayacak ekipmanı da yok. Diğer kurumların, odaların da yok maalesef. Mesela, bugüne kadar bir operatör iflas ettiği zaman hiçbir oda, hiçbir yetkili Altınkum'a inip de 3-5 acentayı gezelim "bu operatör iflas etti acaba sizin haliniz nedir, sizde nasıl bir etkisi oldu?" demedi. "Size ne gibi bir desteğimiz, yardımımız olabilir?" diye hiçbir yetkilinin, odanın girişimi de olmadı. Altınkum'da sezon başlıyor ama restoranların hali, işleri içler acısı. Kimse bunlara bir eğitim de vermiyor sadece ceza yazıyorlar.

- Eğitimi işletmeci mi vermeli? Hangi kurum? Yerel yönetim mi? Başka bir oluşum mu?

Biliyoruz ki işletmeci kendine göre para kazanabileceğine eğitimi verir. Yerel yönetimlerin böylesi eğitimleri vermesi, turizmi desteklemesi lazım.

Bugün Didim Ticaret Odasında böyle bir birim kurulabilir. **Bizim böyle bir projemiz vardı. Daha da geliştirecektik ama maalesef olmadı. Bu projeyi hayata geçirmeleri için şimdiki arkadaşlara tavsiyede bulunabilirim artık. Böyle bir organizasyon yapsalar çok da iyi olur.**

Çünkü restoranların hali çok kötü. Hizmet sektörünün eğitimlerle derhal iyileştirilmesi gerekiyor. Aslında her şeyin başı eğitimdir. Eğitim olmadığı zaman hiçbir şey olmaz işler rayında gitmez. Altınkum'da gitmediği gibi.

- Siz yılların turizmcisisiniz, sizin röportajını okuyan sektörde daha çok yeni olan turizmciye ne tavsiye etmek istersiniz?

Şu durumda öncelikle herkesin kendine çekidüzen vermesi gerektiğini düşünüyorum.



Nazif Karakuş

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği'nin resmi gazetede yer alan ve değişen son yönetmeliği ile Didim TÜRSAB BYK'da olduğu gibi tüm Türkiye genelinde 100'ün altında üyesi olan 16 Bölgesel Yürütme Kurulu'nun resmi statüsü değişerek kapandı. Yeterli üyeye sahip olmadığı için resmi statüsü değişerek kapanan Didim TURSAB BYK aynı yönetmeliğe göre yetki alanındaki bölgelerde birlik faaliyetlerinin gerçekleşmesini sağlamak üzere (Aydın'ın diğer ilçeleri gibi) **Kuşadası Yöre Temsil Kuruluna dahil edildi. 27 Temmuz 2018 Cuma günü gerçekleşen Kuşadası Yöre Temsil Kurulu (YTK) Seçimlerine Didim'den 16 acente katıldı ve 100 üye oy kullandı. İonia Turizm firması işletmecisi Nazif Karakuş'un içinde olduğu liste 60'a 40 oyla kazandı.** Yapılan bu Genel Kurul sonrası **Didim BYK'nın da resmi statüsü değişmiş oldu ve Nazif Karakuş Didim TURSAB Temsilcisi seçildi.**

Didim'de temsilcilik durumuna düşen ve Didim TURSAB temsilcisi seçilen Nazif Karakuş "Mevcutta kullanılan TURSAB ofisi ve çalışan personel faaliyetine devam edecektir. Didim'in yeniden YTK olabilmesi için daha çok üyemizin olması gereklidir ve Didim'in cazibe merkezi olması için gerekli çalışmalar bir an evvel yapılmalıdır. Ben de zaten Didimli acentecilerin sorunlarını çözmek için TURSAB Kuşadası YTK'da görev aldım" diyor.

TURSAB Kuşadası Yöre Temsil Kurulu Yönetim Kurulu listesi de şu şekilde oluştu.

ASİL ÜYELER / ACENTA ADI

Gökhan AYDIN (Başkan)	> Anker Turizm
Nazif KARAKUŞ	**> Ionia Turizm**
Gerçek PAK	> Peron Turizm
Eda YURTCAN	> Kuşadası Turizm
Deniz KÖSE	> Arrive Turizm
Derya ELMASDAŞ	> Sea And Sun Turizm
Kazım OKUYUCU	>Kevser Turizm

YEDEK ÜYELER / ACENTA ADI

Fahrettin ÇİÇEK	> Peninsula Turizm
Volkan YIRTIMCI	> Tayf Turizm
Funda YILMAZ	> Lavinia Turizm
Abdullah ÇAKMAK	> By Okeanis Turizm
Osman Emre SAYIN	> Bridge Turizm
Murat YAMAN	>James Cook Turizm
Özgür EKİZ	>Voyalle Turizm

NAZİF KARAKUŞ

ionia tours
Çamlık Mah. Yunus Cad. Royal Evleri No:19-B /1 Didim Turkey
www.ioniatours.com

– Çuvaldızı kendimize iğneyi başkasına mı?
Tabi ki! Önce şunu söyleyeyim Didim'in denizinin, havasının, toprağının, yolunun hiçbir suçu yok. Yol yapılmazsa belediye suçludur, deniz temizlenmese yetkili merci suçludur. **Ama hizmet sektöründeki insanlar doğru hareket etmezlerse kimin suçu? En fazla onlarla ilgili birimin suçudur.** Yani şu anda Ticaret Odası aidat alıyor. Alınan bu aidatlar işe yarasın, bunun için bir çalışma yapsın. **Bu bizim projemizdi diye demiyorum ama uygularlarsa çok iyi olur. Gerçi muhalefetten gelen projeyi hiçbir zaman uygulamazlar ama Altınkum'un en önemli eksiği budur uygulanırsa çok da güzel olur.**

–Didim'deki seyahat acentalarının Didim'de yaşayan yabancı uyruklu vatandaşlarımızın özel günleri, bayramları, kutlamaları için özel hizmetleri var mı? Diyelim ki Paskalya Kutlamalarına yönelik bir gezi... Böyle özel hizmetler, geziler, turlar yapılıyor mu?

Şimdi o olay da şöyle. Bizim zaten en büyük sıkıntılarımızdan biri de bu durum. **Bizler acenta olarak turlar yapamıyoruz. Didim'de hiçbir seyahat acentası böylesi turlar yapmıyor ama yapamıyor da! Didim'de kadınlar günü olduğu zamanlarda böyle turlar yapılıyor. Şu anda kadınlar Facebook ve whatsapp'da gruplar kurmuş ve gruplar eşliğinde turlar yapılıyor. Biz acentalar da sadece bunun taşeronluğunu yapıyor, onlara hizmet sağlıyoruz.** Biz de o işin dışında kaldık. Yani şimdi bizim sistemimizde de her hafta turlar var. Örneğin, şu an bir gece konaklamalı Dalyan turumuz var ama bu turu talep edenler sadece yabancılar. İç piyasaya çok da hakim olamıyoruz. Bu kadın grupları acentalar üzerinden organizasyon yapmıyorlar, internet ağını pek kullanmıyorlar, bizler de galiba doğru reklamlar yapmıyoruz.
Didim küçük bir yerdi, şimdi 100 bine yaklaştı. Acenta boyutunda turizmde Altınkum'da turiste sağladığımız hizmetleri yerli turiste yapamadık, bu da bizim eksikliğimiz. Bunu da neden yapamadık açıklayayım: öncelikle sistemimiz yabancıya yönelik olduğu için biz o sistemi güncelleyemedik. Şu an Didim'de turistik gezi yapan, iç turizmde hareket sağlayan 20-30 grup var. Biz de acentalar olarak ancak onların taleplerine hizmet sağlıyoruz. Bir de otelciler zaman zaman bu kapalı gruplara bize verdiği fiyatın da altına satış yapıyor. (Gülüyor.)



– Ama o zaman bir seyahat acentası da demedi mi biz bu grupları doğru yönlendirelim, biz bu insanları ve iç turizmi hareketlendirelim?

Öyle ki oteller de operatöre verdiği fiyatları vermiyor inanın. Otel o kapalı gruplara bize verdiğinden daha düşük fiyat veriyor. Bu durumda biz de organizasyonu oluştururken zorlanıyoruz. (Gülümsüyor.) Kadınlar çok aktif, Whatsapp grupları üzerinden kolayca organize oluyorlar. Mesela, geçen seneki Çeşme-Alaçatı ot festivaline de, bundan önceki festivale de biz acenta olarak program hazırladık. Birkaç tane kadın grubu devreye girdi ve 300 kişi çıkardık. Ama bu sene programı sadece acenta üzerinden biz yapmak istedik kimse gelmedi. (Gülüyor.)

– Şahsen Alaçatı Ot festivaline gidip de memnun kalan tek bir kadın görmedim ben. Gidenler genel olarak diyor ki ot festivali izdihamdı. Bu durum "Alaçatı çok kalabalıktı, öyle kalabalıktı ki gözlemecilerden başka bir şey görmedik, hatta ot bile göremedik" diyen kadınların tepkisi de olabilir. Tur çıkmaması belki de aslında festivale bir tepkiydi.
Sanırım o da var. Ülke genelinde de böyle bir sıkıntı vardı. Ankara'dan sektördeki bir arkadaşımız "bu sene hiç talep olmadı ben de Alaçatı Ot Festivali turuna çıkmadım" dedi.

OTELLER KAPALI GRUPLARA BİZ OPERATÖRLERE VERDİĞİNDEN DAHA DÜŞÜK FİYAT VERİYOR.







Didim'de turizme siyaset karışmaya devam ettiği müddetçe bundan en çok Didim zarar görecek. ve maalesef şu an Didim'in turizminin göbeğinde siyaset var

RÖPORTAJ / HABER:
UMUT KAŞAN / EGE İDEA DERGİ DİDİM-2018
FOTOĞRAFLAR : NURLAN TAHİRLİ

- Didim'de de bir Vegan Festivali başlatıldı. Turizmci olarak Didim VegFest için görüşlerinizi almak isterim. Mesela Didim VegFest buradaki tur operatörlerine artı bir hareket, satış sağladı mı? Ekonomik olarak Didim VegFest acentalara para kazandırdı mı?

Vallahi biz kazanmadık ama kazanan da olmuştur. (Gülüyor.) Ben o festivalde pek çok şeye tepkiliydim ama bir şeye daha çok tepkiliydim: Vegan Festivali yapıyoruz dediler halk pazarı gibiydi, arada birkaç tezgâhtaki arkadaşımız balık bile sattı. (Gülüyor.)

Şimdi bu yanlışları görüp de, eleştirileri duyup da düzeltmezlerse şahsen ben de Didim Vegan Festivaline tur satmam. İade talepleri ile zarar ederiz. Satan var mıdır diye sorarsanız da belki Rafiness Travel satmıştır. O da inanın Ticaret Odası ve Didim Belediyesi'nin destekleri ile yapmıştır.

- Sizler bu durumu Didim Belediye Başkanı ile konuştunuz, görüştünüz mü? Şikâyet ve taleplerinizi ilgili kişilere iletme şansınız oldu mu?

Size şöyle izah edeyim, bizim Sayın Belediye Başkanımız Didim'de bir acenta dışında başka acenta tanımıyor. Hikmet Atilla dışında başka turizmci de tanımıyor ki!

Vegan Festivali daha planlanırken, başlamadan birkaç ay önceden bize bilgilendirme yapabilirlerdi. Bizleri bir araya toplayıp, festivale dair sektörel değerlendirme toplantısı yapılabilirdi, akıl akıldan üstündür ama onu da yapmadılar. Sonra da Sayın Başkan festivale son bir gün kala bize diyor ki " Siz neredesiniz?" Ama biz de hiç olmadığımız yere, öyle damdan düşer gibi Vegan Festivaline düşecek değiliz.

Sonuçta bizler acentayız. Bunun bir alt yapısı olması lazım, hazırlık yapmamız lazım, tanıtım yapmamız lazım. Maalesef bizim tanıtımlarımıza da hiç gerek duymadılar. Ben üzülerek keşke hiç böyle olmasaydı diyorum. Ama inanın **bu anlayışla bu festivalin de 1-2 yıl ömrü var. Bireysel festivale, bireysel şova çevirdiler.** Daha çok yeni yaşadığım bir durum var mesela, dün bana bir şahıs geldi "Ben Vegan Festivaline taşıma hizmeti verdim, ama belediyeden paramı alamıyorum. Paramı tahsil edebilmem için resmi firma faturası lazım" dedi. Ben inanın bu şahsı ilk defa görüyorum. Adam firma değil, acenta değil, hiçbir şey değil; yetkisi yok, belgesi yok ama festivale hizmet vermiş.

Bu sebeplerle de hiç kimse girmedi bu işin içine. **Demek ki ahbap çavuş ilişkisi ile yürüdü festivalde işler.** Bu kişiyi ben hiç tanımıyorum, bu kişi bir firma buldu ve firma belediyeye fatura etti hizmetleri. Bakınız şimdi Raffinesse Travel da, yani Sayın Hikmet Atilla seyahat acentası hizmeti veri. Taşıma hizmeti verebilecek konumda değildir, ilgili hiçbir ekipmanı, servisi de yoktur. Onlar sadece bilet acentasıdır, sadece uçak bileti kesebilir. Geri kalan diğer hizmetleri bizim gibi taşıma şirketleriyle entegre çalışan acentalar verebilir. **3-5 tane minibüsçüden hizmet aldıklarına göre, demek ki bizlere gerek duymadılar.**

Şimdi dikkat ederseniz genelde bu tür istekler talepler en başta yerel yönetimlerden gelir. **Belediye Hikmet Atilla dışında hiç kimseye sorma gereksinimi duymuyor, demek ki ihtiyaç duymuyor. Haliyle destek de vermiyor.**

Mesela Ali arkadaşımız (Ali Çamurcu) **Didim-Kos feribot seferlerini destek bulamadığı için yapamadı.** Ali arkadaşımız geldi bizlerin desteğini de istedi, biz de kendisine yardımcı olmaya, ne gerekiyorsa yapmaya hazır olduğumuzu söyledik ama Altınkum'daki limanı kullanın dedik, bunlar da bize "Hayır belediye bize izin vermiyor, D-Marin'den yapacağız" dediler.

Marinada ne yaptılar bilmiyorum ama en son anlaştığını söylediği feribot Mersin- Kıbrıs arası çalışıyor. **Bu arkadaşımız en az 4 yıldır bunun için uğraşıyor. İki kere direkten döndü, iptal oldu. Bir kişinin fikirleri ne kadar güçlü olursa olsun bir yerde çeşitli sebeplerle tıkanıp kalıyor. Sonra kim devreye girecek, kim yapacak bu işi onu da söyleyeyim: Didim Ticaret Odasına ve Didim Belediyesine yakın olan firmalar yapacak**.

Acentalar olarak biz de hatalar, eksikler yapıyoruz ama hep de bizde aramasınlar sorunları. **Geçenlerde turizm haftası etkinliği vardı. Bütün temsilcilikler çağrılmıştı, TURSAB çağrılmadı. Başkanımız da değerli bir turizmci kadın, bu işe de oldukça hakim ama çağrılmıyor, çağrılmadığı zaman etkili olamayız, çözüm üretemeyiz ki.**

Şimdi ben kabul etmeseydim siz benimle zorla röportaj yapabilir miydiniz? Turizm haftası etkinlikleri oluyor acentalar yok (Gülüyor), davet bile edilmemişler. Bizler ne yapalım?

İnanın TURSAB seçimlerinde biz muhalif gruptuk. Ama şu an Aylin Hanım'ın yanında duran da muhalefet gruptur. Niye duruyoruz? İnsan rakibini neden destekler? **Didim turizminin daha ileriye gitmesi için, dağılmaması için bunları aşmamız lazım.** Benim ticaret odası yarışlarına girmemin tek sebebi de buydu. Benim işimi gücümü bırakıp ticaret odasında Didim'in sorunlarıyla uğraşmak gibi bir niyetim yoktu. Acentacı arkadaşlarımızın arzusu ve talebiyle girdim.

Her konuda doğrusu yapılsın diye biz elimizden geleni yapıyoruz, sonuna kadar bu mücadeleyi veriyoruz. Ama geç kaldık. Tabi ki geç kalınmasının da bir sebebi var. Biz hep birilerine bu yetkiyi verdik, yapsınlar istedik.

Şöyle anlatayım şimdi TURSAB Genel Başkanı yeni seçildi. Hemen 3 ay içerisinde işler yolunda gitmiyor diye tepesine çökmemize gerek yok, herkesin zamana ihtiyacı vardır. Bu zaman zarfında bu kişi yapması gereken işi yapmadığı zaman da müdahale edeceksin. **Hikmet Atilla Bey benim sevdiğim bir abimdir. Geçmişte biz bu zamanı verdik onlara. Tayyar Cengiz'e de verdik ki ileriye gitsinler istedik. Bir hata yaptılar, iki hata yaptılar, üçüncüsünde artık dur deme zamanı geldiğini düşünüyoruz dedik ve hala dur demeye çalışıyoruz**. Ama şöyle de bir şey var ki bir kişi gruplaştığı zaman, bir yere kök saldığı zaman o kökü alıp sökmek çok kolay olmuyor.

Şimdi bugün birileri belediyeye gitti diyelim. "Benim Didim turizmi ile ilgili biri ile görüşmem lazım yardımcı olur musunuz?" dedi. Bakın Belediye benim ismimi vermez. Vereceği isimler de kim olur çok iyi biliyoruz. (Gülüyor.) **Didim'de turizme siyaset karışmaya devam ettiği müddetçe bundan en çok Didim zarar görecek. Ve maalesef şu an Didim'in turizminin göbeğinde siyaset var.** Bunu aşamıyoruz. Didim turizmi de bunu aşamıyor.

Açıkçası Mümin abimizin (Mümin Kamacı) - kendisini çok da severim, sağ olsun bizlere çok destekleri, abilikleri olmuştur- meşhur bir lafı vardı: Altınkum bana oy vermedikçe ben Altınkum'a ne vereceğim? O çok meşhur ve hala da geçerli bir laftır.

NAZİF KARAKUŞ



Kanun çıkartmanın maksadı sistem yaratmak olmalı, kimsenin cebini boşaltmak değil.

– Size göre Didim turizmde satış değeri taşıyan, pazar payı yaratan ana başlıklar nelerdir? Biz deniz, kum, güneş üçlüsü dışındaki pazarda hizmet verebiliyor muyuz? Alternatif turizmde neredeyiz? Mesela çadır turizminde neredeyiz?

Son zamanlarda bir yelken turizmi çıktı sağ olsun çocuklar bir şeyler yapabildiler, çok da güzel oldu. **Bahsettiğiniz çadır turizmi, karavan turizmi çok önemlidir. Yerimiz de çok müsaittir ama bununla ilgili kimse zerre kadar bir şey yapmıyor. Yine suçlayacağım, evet suçlamak da doğru bir şey değil ama şu anda çadır turizminin yapılacağı işletme olan Didim Orman Kampı da Didim Belediyesi'nin işletmesi. Belediye bir şey yapamıyorsa, kimse hiç bir şey yapamaz.** Ben de 3 yıl oranın işletmeciliğini yaptım. Benim işletmesini yaptığım yıllarda Almanya'dan okullar, İtalya'dan karavanlar geliyordu, tüm bu bağlantıları sağlamıştık ve inanın ben de o zamanlar turizmi çok iyi bilmiyordum.

– Acaba Didim Belediyesi'ne farklı projelerinizle gitseydiniz bazı sonuçlar değişebilir miydi diye düşündüm bir an... Hiç Didim Belediyesi'ne bir proje götürdünüz mü?

Götüremiyoruz ki, evet cesaret bile edemiyoruz. Hiç birimiz holding değiliz, belli başlı ekonomimiz var, belli başlı zamanımız var. Biz bir proje götürür de ufak bir sebepten dolayı heba edersek bu sefer geriye dönüşümüz yok, zorlanırız. Ben çadır turizminden çok iyi anlayan biriyim, yapabilirim, yaptım da; 95 yılından 98 yılına kadar ben işlettim orayı. **Didim'in ilk sivil işletmecisi benim.** Ama şu an belediyenin yeşil ışık yakacağını bilmeden belediyeye bir çadır turizmi projesi ile gitmem. (Gülüyor.) Bana da yeşil ışık yakmayacaklardır ben buna eminim.

– Didim Belediyesinin vereceği tepkiler için ne kadar da emin konuştunuz. Gerçekten bu kadar emin misiniz?

Evet eminim. Şöyle söyleyeyim ben turizmciyim, hem taşıma şirketim hem de seyahat acentam var. Hadi beni de geçtik, burada Maxi Tur diye de bir firma var o da hem taşıma şirketi, hem de seyahat acentasıdır. Böyle bizim gibi çalışan 3-4 tane daha arkadaşlarımız var. Vegan Festivalini dolmuşçular organize ediyor, taşımasını dolmuşçular yapıyor, haberimiz yok.

Oysa bir önceki Vegan Festivalinde gecenin 02.30'unda insanlar havalimanında kaldığı için çaresizce bizden yardım istediklerinde hemen gereken çözüm ürettik, yardımcı da olduk onlara. Kimse de alanda mağdur olmadı ve bu durumu da kimseye yansıtmadık. **Hizmet faturamızı kestik, festivalin bu yıl ikincisini yaptılar biz hala ilk festivalde verdiğimiz hizmetin karşılığını bile alamadık** (Gülüyor.)

Adamlar her konuda bizim önümüze takoz oluyorlar. Bu bizi zorlaştırır, ticaret hayatımızı bitirir. **Şu anda belediye bizimle muhatap bile olmuyor.** Ticaret odasında desen seçimlerde muhalefettik, şimdi kabul de ediyorum adamları da yadırgamıyorum, taleplerimiz orada da bir karşılık bulmaz. **Turizmin kalkınması için kişilerin kurumların birbirine destek olması gerekiyor. Kalkınma ot gibi yerde bitmiyor yani, sağda solda birbirimize destek olmak gerekiyor.**

– Booking.com'un kapatılması için neler söylersiniz?

Acentalar zaten bu duruma tepkiliydi. Booking.com'un kapanmasını sağlayanların başında bildiğiniz gibi TURSAB geliyor. **Vergi sistemi içinde olmadığı için kapandı firma, çünkü bizler vergimizi vererek çalışıyoruz. Çalışacaksan vergini de vereceksin.**

Bir taraftan vergi ödeyen bir acenta, bir taraftan da hiçbir vergi ödemeyen bir rakip var. Bunun düzenlemesini booking.com istese yapabilirdi ve düzenleme yapsaydı da kimse hiçbir şey diyemezdi. Bence işine gelmedi booking.com'un. Bakın geçenlerde uber sistemiyle ilgili de bir sorun vardı. Uber sistemi taksicileri zarara sokuyor dedik, yani kapatın değil de bir önlem getirin dedik, ama öyle bir sistem getirdiler ki bizi de kilitlediler. Biz de şaşırdık, ne oluyor dedik. Ben facebookta da yazdım "İftarda çıkan kanun, sahurda bozuldu" diye. Bizi de zora soktular. Booking.com küçük otellere güzel müşteri getiriyordu. Birinin önünü kapatarak sorunu çözemezsin, ben buna da karşıyım. Booking.com'u kapatmayacaksın, düzenleme getirmeye zorlayacaksın hatta düzenleme getireceksin. Derdiniz kanun çıkartmak sistem yaratmak olmalı, kimsenin cebini boşaltmak değil.

– Kaçak turlar, yasal olmayan taşımacılık vb. durumlarla ilgili en çok acentalar birbirinin denetleyici unsuru. Haksız kazanç sağlayan, kaçak iş yapan sadece Booking.com ya da Uber'de yok ki! Kaçak konusunda neler söyleyeceksiniz?

TURSAB'a birbirimizi şikâyet etmek gibi olaylar normaldir. Esas olay biz Didim'de kaçağın önüne geçemiyoruz. TURSAB'ın da çok etkisi yok ama Turizm İl Müdürlüğünün böyle bir girişimi çok yerinde olurdu. Ben kendim geçenlerde bir firmayı şikâyet ettim yarın da tura çıkıyor, firma değil, hiçbir şey değil dedim ama bana gelen cevap şu: Bize gelen resmi yazıda kesinlikle "seçim bitene kadar kimseye müdahale etmeyin" diyorlar. Şimdi bu konuda TURSAB ne yapabilir ki? TURSAB resmi bir kurum bile değildir, yarı resmi bir kurumdur. **Talihsiz kayıplarla otobüsler devrilip de insanlar hak hukuk arayamadan öldüklerinde anlıyorlar kaçak turun ne demek olduğunu. Ama maalesef daha ucuz bulunduğu için önüne geçemiyoruz. Biz de TURSAB olarak broşür bastırdık, dağıttık ama ucuz olması insanları cezbettiğinden sigortası var mı, bu işi yapmaya yetkili mi kimse bunu düşünmüyor. Oysa bu o kadar önemli bir durum ki.**





Biz elimizi taşın altına koyduk ama bu güç meselesidir, gücümüz de bir yere kadar. Şöyle söyleyeyim, **Allah'ım kimsenin başına verme de, illa 30 kişinin ölmesi mi gerekiyor birilerinin kaçak turlarla müdahale etmesi için? Bir otobüs devriliyor bütün arabaların belgelerini kontrol ediyorlar. Böyle yapmayın işte önceden söyleyin, bilinçlendirin, yanlışı anlatın, bu böyle olursa böyle olur deyin**.

Şimdi havaalanı shuttle taşımacılığı art arda çok büyük cezalar yiyor, nerdeyse tüm firmalar ceza aldı. Yeri geliyor bu firmalar birbirlerini de şikâyet ediyorlar. Ortada Didim için önemli, çözüm bekleyen sorunlar var. **Ama çözüm için birlikte hareket kabiliyetimiz yok, bir desteğimiz yok, bizleri dinleyen de!** Yaptığın iş kaçak yapma diyorlar ama Didim'de bunu yapmaya yetkili firma yok. O zaman bu hizmet yok. Vatandaş da bu hizmeti Didim'den bekliyor haklı olarak ve acenta da vatandaşı memnun etmeye çalışıyor. Bunlar da Didim'in önemli ve acilen çözülmesi gereken turizm sorunları.

KAÇAK TURLARLA MÜCADELE ÇOK ÖNEMLİDİR.

Allah'ım kimsenin başına verme de ama illa 30 kişinin ölmesi mi gerekiyor! birilerinin kaçak turlarla müdahale etmesi için? Bir otobüs devriliyor bütün arabaların belgelerini kontrol ediyorlar.

-Didim'in yeterince iyi tanıtımı yapılıyor mu?
Vallahi de yapılmıyor. Aynı kuyruğunu kovalayan kedi gibi onu da yapalım bunu da yapalım derken sezon bitiyor.
Benim bir 15 adım projem vardı. Dünyaca ünlü popüler bir ismi Altınkum'a getirip ona 15 adım attıracaktık. 15 adım yürütecek, başka da hiçbir şey yapmayacaktık. Ondan sonra da dönecektik kendi mekânlarımızın kalitesini, dış görümünü içerideki kaliteyi düzenleyecektik. Tanıtım motive ettikçe Altınkum çok daha güzel bir yere gelecekti. **Eline broşürü alıp Almanya'ya İngiltere'ye gidip de fuar fuar dağıtacağına, böyle de bir şey yapın. Biliyorsunuz fuarda broşür dağıtmanın da devri kapandı, eğer promosyon plaj çantası veriyorsanız belki kadınlar onu alıyorlar.** Yoksa çok işe yaramıyor bu broşür dağıtma işi. Etkili, vurucu bir Didim / Altınkum reklamı bence şart.

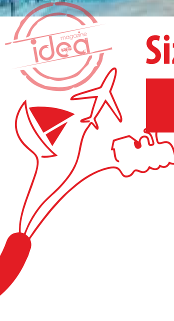
ANKET SORULARIMIZA DAİR

- Didim dinlence şehri midir? Eğlence şehri midir? Yoksa her ikisi de mevcut mudur?
Didim eğlence şehrinden çıktı dinlence şehrine döndü. İngilizleri de biz küstürdük, ya ben çok acı çekiyorum bu durumdan.
Çok büyük hatalar yapıldı. Can Erzincan, Öz Erzincan her yer emlak ofisi oldu. Ben hiç ev satmadım. Bu konuda acı çekiyorum derken aynı hatayı kendim yapmadım. Keşke hiç yapılmasaydı ama insanların ticaretinin önüne de dur yapma deyince geçemiyorsun. Bu da ciddi turizm stratejisi hatasıdır. Şimdi birlikte pişman oluyoruz.
-Didim'in en beğendiğiniz, bir turiste tavsiye edeceğiniz 5 turistik işletmesi?
Aquasis Otel, Sahil Restoran, Topkapı Restoran, Mavi Bistro Cafe ve Kavala Meyhanesi.
-Peki, size göre Didim'de turizm dendiğinde akla gelen 5 turizmci kimlerdir?
Kesinlikle Hikmet Atilla Bey (Gülüyor.) Tayyar Cengiz, Bülent Göllü (Maxi Tour), Mustafa Erok (Yoran Bar İşletmecisi), belki ben de varımdır.
-Didim'e ziyarete gelen dostlarınıza mutlaka gezmesini tavsiye ettiğiniz 5 tarihi ve turistik lokasyon?
Apollon Tapınağı, Miletos, Bafa Gölü.
-Sizce ilçemizdeki büyük güçlü turizm firmaları ilçemiz tanıtımına katkı sağlıyor mu? Evet.
- Sizce ilçemizde yer alan D-Marin ilçemiz tanıtımına ve turizmine katkı sağlıyor mu? Hayır.
- Hiç turist olarak yurtdışına çıktınız mı? Hayır.
- Yurtdışında hangi ülke ya da ülkelere gittiniz?
Hiç gitmedim.
- Yurtdışında merak ettiğiniz en çok gezip görmek istediğiniz ülke? Japonya.
- Didim de bu güne kadar sizi en çok etkileyen en önemli turizm hamlesi ne oldu? Vegan Festivali.
- Bugüne kadar herhangi bir turizm fuarına katıldınız mı? Evet.
- Bugüne kadar ilçemiz tanıtımı için herhangi bir turizm fuarına katkı sağladınız mı? Evet.
- Didim'in turizmde en önemli ve en acil çözüm bekleyen sorunu/sorunları nelerdir?
Eğitim ve tanıtım.
- Turizmci olarak Didim'in turizmde rakip şehirleri kimlerdir? Akbük, Çeşme, Fethiye.
- Sizce Didim'e gelen turistler daha çok... Ev almak ve yaşamak için geliyor.
- Didim de Turizm Meslek Yüksekokulu olmasından yeterince faydalanabiliyor muyuz?
Hayır.
- Didim de hatırladığınız en iyi turizm sezonu?
1997



ARAŞTIRMA / ANKET
TURİZM'lerle ANKET





Size göre Didim'in yeterince tanıtımı yapılıyor mu?

%98 HAYIR **% 2 EVET**



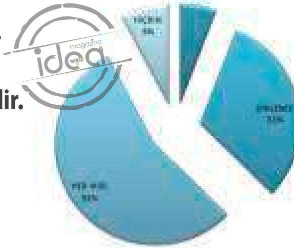
Didim Eğlence şehri midir? Dinlence şehri midir?

% 6 Didim Eğlence Şehridir.

% 31 Didim Dinlence Şehridir.

% 55 Her ikisi de vardır

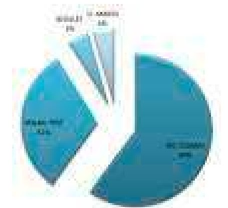
% 8 Her ikisi de yoktur.



Didim'de bu güne kadar sizi çok etkileyen en önemli turizm hamlesi ne oldu?

% 60 HİÇ OLMADI

% 31 VEGFEST



% 1 D-MARİN'İN AÇILMASI
% 5 DİDİM TRİATLON YARIŞLARI
Altınkum'daki Düzenlemeler
Eski Barış Festivali Etkinlikleri
Yazarlar Festivali
Ege İdea Dergi Enler Gecesi

Anketimize katılan tüm sektör emekçilerine ve yöneticilere çok teşekkür ederiz.



Ege İdea Dergi tüm anket görüşmelerini turizm sektöründe hizmet veren, ulaşabildiği tüm kademelerde Didim özelinde sektörde görev yapan yaklaşık 500 örneklem ile yüz yüze ve imzalı formlarla yapmıştır. (Didim / 2018)


YES SIR


W

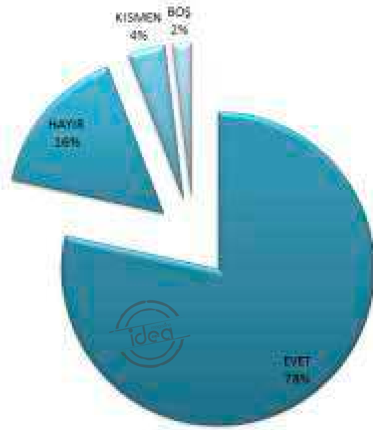

Sir
WINSTON
PUB

EGE İDEA DERGİ " TURİZM ANKETİ" SONUÇLARI/2018

ARAŞTIRMA / ANKET

TURİZM i'lerle ANKET

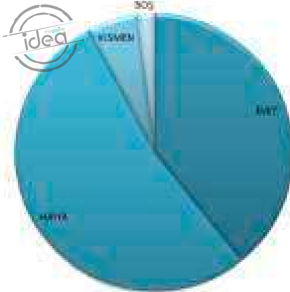
İşinizden Memnun musunuz ?



Didim'deTurizm Meslek Yüksek Okulu olmasından sektör yeterince faydalanabiliyor mu ?

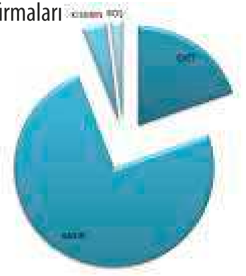


Size göre ilçemizde yer alan D-Marin ilçemiz tanıtımına ve turizmine katkı sağlıyor mu?



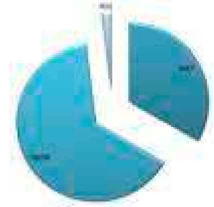
Sizce ilçemizdeki büyük ve güçlü turizm firmaları Didim tanıtımına katkı sağlıyorlar mı?

% 38 HAYIR
% 10 EVET



Turizm Sektörü dışında size gelir sağlayan başka bir işiniz var mı?

% 33 HAYIR
% 17 EVET



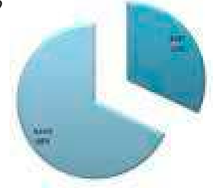
Bu güne kadar hiç 'Herhangi Bir Turizm Fuarına' katıldınız mı?

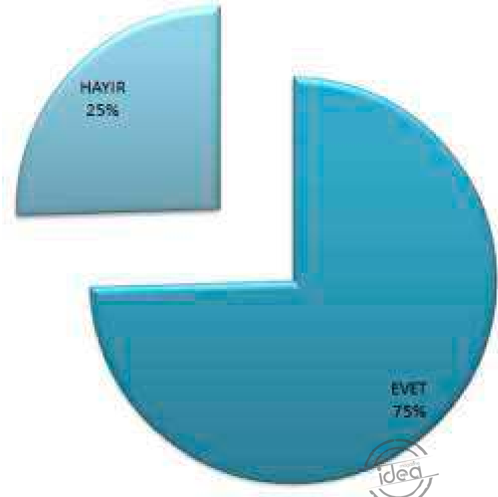
% 77 HAYIR
% 23 EVET



Bu güne kadar hiç 'Herhangi Bir Turizm Fuarına' İlçemiz tanıtımı için katkı ya da destek sağladınız mı ?

% 68 HAYIR
% 32 EVET





Hiç turist olarak yurtdışına çıktınız mı ?



Ege İdea Dergi tüm anket görüşmelerini turizm sektöründe hizmet veren, ulaşabildiği tüm kademelerde Didim özelinde sektörde görev yapan yaklaşık 500 örneklem ile yüz yüze ve imzalı formlarla yapmıştır. (Didim / 2018)

Birleşik Krallık TATİL ALIŞKANLIKLARI

Birleşik Krallıkta 2017 yılında yurt dışı tatilini tercih edenlerin oranı %55'ten %57'ye çıkmıştır. Yurt dışı tatiller en çok 65 yaş üstü kişiler tarafından tercih edilmektedir.

Son Üç Yılda Birleşik Krallık'tan Ülkemize Gelen Turist Sayısı

2015 > 2.512.139
2016 > 1.711.481
2017 > 1.658.715

İngiliz Tur Operatörlerinin Ülkemize Gönderdiği Kişi Sayısı

Birleşik Krallığın en büyük tur operatörlerinden biri olan ve 2017 yılında paket turlar ve uçuşlar yoluyla toplam 550.000 kişinin ülkemize yönelik rezervasyonuna aracılık etmiş ya da bu sayıda yolcuyu Türkiye'ye getirmiş olan **Thomas Cook** adlı tur operatörü, **2018 yılı için satışlarında geçen yıla göre %80 oranında bir artış olduğunu bildirmiştir.**

Öte yandan ülkenin en büyük 2. tur operatörü olan ve 2017 yılında Türkiye yönelik koltuk kapasitesi 105,989 olan **Jet2 Holidays,** bu kapasiteyi **2018 yılı yaz dönemi için 606,350'ye 2018/2019 kış dönemi için ise 34,776'ya çıkaracağını bildirmektedir.** Ayrıca, **Jet2 Holidays** 2018 yılı yaz döneminde Antalya'ya Belfast, Birmingham ve Edinburgh'tan; Bodrum'a Birmingham, East Midlands, Glasgow, Newcastle ve London Stansted'ten; Dalaman'a ise Belfast, Birmingham ve Edinburgh'tan yeni uçuşlar başlatacaktır.

2017 yılında Türkiye'ye 188 bin civarında yolcu taşımış olan TUI UK ise ülkemize yönelik koltuk kapasitesini 2017/2018 kış sezonunda %19, 2018 yılı yaz döneminde ise %40 oranında arttırarak toplamda 300,000 koltuk kapasitesine ulaşmayı planlamaktadır. Visit England tarafından yaptırılan araştırmalara göre Birleşik Krallık vatandaşlarının yurt dışına tatile gitme isteklerinin temelinde yatan en önemli sebep, ülkedeki hava şartlarının olumsuzluğu ve tahmin edilemezliğidir. Bu nedenle Birleşik Krallık vatandaşları daha sıcak ve istikrarlı iklime sahip ülke ve bölgeleri tatilleri için tercih etmektedirler. **Aile ile birlikte vakit geçirme isteği de Birleşik Krallık insanının en önemli tatil motivasyonlarından biri olarak kabul edilmektedir.** Birleşik Krallık vatandaşlarının önemli bir kısmı aileleri ile birlikte katılabilecekleri paket tatilleri araştırmakta ve satın almaktadır.



Visit England tarafından yaptırılan araştırmalara göre Birleşik Krallık vatandaşlarının yurt dışına tatile gitme isteklerinin temelinde yatan en önemli sebep, ülkedeki hava şartlarının olumsuzluğu ve tahmin edilemezliğidir. Bu nedenle Birleşik Krallık vatandaşları daha sıcak ve istikrarlı iklime sahip ülke ve bölgeleri tatilleri için tercih etmektedirler.

Birleşik Krallık vatandaşlarının ülkemizi tercih etmelerindeki temel sebepler şunlardır:

1. Düşük maliyet,
2. Kaliteli altyapı ve tesisler,
3. İkliminin uygunluğu ve güneşli gün sayısının çokluğu,
4. Doğrudan uçuşların sayısının ve sıklığının çok olması,
5. Ülkemizin doğal, tarihi ve kültürel varlıklarının büyük zenginliği,
6. Türk insanının misafirperverliği,
7. Ülkemizin aile tatiline uygun bir destinasyon olarak görülmesi.

ABTA tarafından yayımlanan araştırmaya göre 2017 yılı sonu verileri itibariyle ,2017 yılında ingilizler tarafından en çok tercih edilen tatil türlerinin sıralaması:

Tatil Türü >>>>>>>	%
1. Şehir Turları >>>>>>>	53
2. Deniz Tatili >>>>>>>>	41
3. Kırsal Turlar >>>>>>>	25
4. Herşey Dahil Turlar>>>>	17
5. Müzik Etkinliği Turları >>	9
6. Doğa Turları >>>>>>>	9
7. Özel Ev Kiralama >>>>>	9
8. Aktivite Turları >>>>>>	7
9. Gemi Turları >>>>>>>	7
10. Otobüs Yolculuğu >>>>	6



ORACLE

ORACLE TURİZM & İNŞAAT A.Ş

İZZET DÖNMEZ



TURİZM VE İNŞAAT BİRBİRİNİN TAMAMLAYICISIDIR

“ İZZET DÖNMEZ / ORACLE ”

1987 yılından beri Didim- Altınkum'da faaliyet gösteren Oracle& Turizm İnşaat A.Ş Firması Didimlilerin çok da iyi bildiği gibi Didim'in turizm altyapısını oluşturan en köklü,ve güçlü markalardan birisidir. İzzet Dönmez ve ekibi sektöre başladığı ilk günden bu yana müşteri memnuniyeti odaklı çalışmış, günceli yakalamış, profosyonel kadrolarla iş yapmış ve o yıllarda oldukça hareketli olan turizm sektöründe günden güne sektörün rekabet yaratan, kendini ispatlamış söz sahibi bir firma olmustur. Oracle Travel Seyahat acentası olarak incoming servisleri , Havaalanı Transferleri, Otel Rezervasyonları, Araba Kiralama ve Günlük Geziler gibi turizm sektörünün tüm ana ve alt başlıklarında sağladıkları hizmetler sonrası sektörde yakaladıkları bu başarı ve motivasyon ile yiyecek içecek,eğlence sektörlerinde faliyet göstermiş bir işletmedir. 1995 li yıllarda Didim'de yeni başlayan inşaat sektörüne girerek Turizm ve İnşaat sektörünü birbirinin tamamlayıcısı kabul ederek başarı ile yol almışlardır.

Bu güne kadar Oracle Firması tarafından tasarlanmış ve inşa edilmiş 17 Proje ile 1700 adetin üzerinde konut vardır. İzzet Dönmez Turizm ve Emlak sektörlerinin birbirlerinin tamamlayıcısı olarak başarı ile hizmet vermesini sağlamış, kurumsal yapısını günden güne güçlendirerek bugün Didim ve Akbukde sürdürülen inşaatlarının Avrupa ve Orta Doğu ülkelerinde pazarlamasını devam ettirerek her iki sektörde de başarılı faaliyet göstermektedir. Beldemize kazandırdıkları Zeynep-Mehmet Donmez Turizm meslek Lisesi ile Her yıl 250 civarında Turizm sektoründe görev alan mezun veren okulun haklı gururunu yaşayan, Oracle firmasının kurucusu ve başarılı yöneticisi İzzet Dönmez ile Didim'de Turizm ve İnşaat sektörü üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştiriyoruz.

Oracle Property Developers PLC. Altınkum, Didim, has been in business since 1987 and is well known by the majority in Didim. It's one of the oldest travel agencies and long-established companies in the area.

İzzet Dönmez and his team have adopted a customer satisfaction oriented business approach and directed the business to what's new and always created new opportunities. Oracle has always worked with professional and dedicated staff since the day they started. In the beginning Oracle Travel Agency offered incoming services, airport transfer services, Hotel Reservations, Car Rentals and excursions. They also entered the food & beverage business following their success and motivation that they obtained through tourism. They later entered the construction business in 1995 in Didim and considered tourism and construction industries as complementary sectors.

There are 17 projects which are mainly bigger holiday complexes. In total more than 1700 housing units were designed and constructed by Oracle. As one of the most significant personalities in Didim İzzet Dönmez integrated Tourism and Real Estate Businesses, within the company's corporate structure. He continues the sales and marketing of the properties in Didim and Akbük to customers from within Turkey, Europe, Scandinavia and the Middle East.

Oracle and the Dönmez family are proud of Zeynep-Mehmet Dönmez Tourism Vocational High School which they built and donated to Didim and continue to lend their full support to the school. Approximately 250 students graduate from the school every year, which are skilled employees in the tourism industry and take different roles in 4-5 star hotels to big restaurants in Turkey and abroad. We had a nice interview with the founder and successful director of Oracle, about the tourism and construction industries.

Your company is very well known in Didim but our magazine has also had a wide audience outside Didim, can you briefly describe yourself and your company to us.

I graduated from the 9 Eylül University in Travel and Hotel management in 1984 like most of my graduate friends. We started working in the bigger resorts such as Marmaris and Bodrum. I first arrived in Didim in 1986 which is the year that British Tour Operators discovered Turkey with the beginning of Charter flights and package holidays.

We experienced Didim in its most beautiful and unspoilt state. We have been living in Didim since having just completed 32 years as a business.

I have started the business with my British friend Don Bruce, who had experience in tourism in Spain, and established our Travel agency “ORACLE TRAVEL”. We parted ways after working together for four years due to his other business interests in London but he has been back 5 years now living full time in his villa in Akbük with his wife. In the following years, Oracle grew and become a successful family business with the support of our parents. Together with Bülent Dönmez (who has been running the business as he lives in Didim all year round) and my sister Sevgi Samuray Dönmez, who is a law graduate. We continuously expanded our product range and business activities with the help of the rapid growth of the tourism industry.

I have spent my winters in England for 30 years as a dual citizen with strong family ties. This helped us tremendously with the sales and marketing of our services in both the Tourism and Construction parts of our company for our British clients. We were in the right place at the right time in 1995 when property sales become legal to foreign buyers by keeping our promises and focusing on % 100 customer satisfaction. Our Company had fantastic growth during that period and achieved around 1700 units to European buyers. We are a member of the British-Turkish Chamber of Commerce, and I believe that the trade volume between Turkey and England will expand after Brexit.

We believe in Didim and the future of Tourism. Currently we are working on a 5-star Hotel project for which we own the land as a company. Also, the construction side of the company is busy with new projects using our land bank and want to work and continue living in this place we love.... DİDİM.





Ben her zaman Didim'in avantajlarına ve potansiyeline inandım her zaman iş planlarımızı ve yatırımlarımızı Didim'e yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz

- İzzet Bey Didim'de turizm ve İnşaat sektörlerinde başarılı hizmetleriniz ile sanıyorum ki sizi Didim'de tanımayan yoktur. Dergimiz Didim dışından da pek okura sahip. Sizi tanımayanlar için kısaca kendinizi nasıl tanıtırsınız?

Merhaba Umut Hanım öncelikle size çalışmalarınızdan dolayı teşekkür ediyorum.

9 Eylül Üniversitesi İzmir Turizm ve Otelcilik Bölümünün 1984 yılı ilk mezunlarındanim.Ege ve Akdeniz bölgelerine dağılan arkadaşlarımızla beraber Turizm hayatımız aynı yılda başladı. İlk deneyimlerimiz Daha büyük Turizm merkezleri olan Marmaris ve Bodrum oldu. Daha sonra İzmir'e yakınlığı dolayısıyla Didim'le tanışmamız İngiliz Tur operatörlerinin Türkiye'yi keşfettiği yıl olan 1986 oldu.

Didim'in inanılmaz güzel ve bakir olduğu yılları yaşadık. Didim'de 32 yılımızı tamamlayıp bu günlere geldik.
Oracle bir aile şirketi olmasına karşın kurumsal bir yapı geliştirebilmiş Didim'in dışında da hizmet veren başarılı firmalarından .

Oracle'ın da hikâyesini kısaca sizden dinlemek isteriz.

1987 yılında İspanya Turizminde tecrübesi olan İngiliz arkadaşım Donald Bruce'la tecrübelerimizi birleştirerek başaracağımıza inandığımız ORACLE TRAVEL Seyahat acentamızı kurduk. Bir yıllık beraberlikten sonra ayrıldık. Kendisi o dönemde tatilci olarak gelen çoğu İngiliz vatandaşı gibi Didim'e dönüp Akbük'de villasında, mutlu bir şekilde eşiyle sürekli olarak Didim'de yaşamaktadır. Oracle daha sonraki yıllarda anne ve babamızın desteği ile Aile şirketi olarak yoluna devam etti.

Bülent Dönmez (yaz,kış Didim'de yaşayarak) işlerimizi sürdüren daha sonra diğer kardeşim Hukukçu Sevgi Samuray Dönmezin katılmasıyla Ülke Turizmin de o dönemlerdeki hızlı büyümesinden de faydalanarak Şirket faaliyetlerimizi ve ürün yelpazemizi sürekli arttırdık.

Benim de aile bağlarım dolayısıyla kış aylarında İngilter'de yaşayarak ve işlerimizin satış ve pazarlama kısmını oradan yürüttüğümüz 30 yıla yakın bir İngiltere
Hayatım var bu tabiki şirketimizin gerek Turizm gerekse İnşaat alanında özellikle İngiltere pazarında güçlü olmasını sağlamıştır. Halen İngiliz Türk Ticaret odasının üyesiyiz ve İngiltere ile olan Ticaretimizin özellikle Brexit sonrası daha da güçleneceğini inanıyorum ve bu konuda çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Doğru yerde , doğru zamanda olmanın şansı ve düzgün , prensiplerine bağlı çalışıp, sürekli büyüyerek işlerimize devam ettik.1995 yılında yabancılara mülk satışının serbest bırakılmasından sonra İnşaat sektöründe başarılı projeler yürüterek satışının % 90 ını yabancılara yaptığımız sitelerde 1700 civarında konut üretip sattık.

Halen arazisi kendimize ait olan 5 yıldızlı otel projemizin hazırlıkları devam etmektedir, ayrıca inşaat alanında arazileri şirketimize ait projelerimiz devam etmekte olup iş ve normal hayatımızın kalan kısmında Didim'de yaşamaya devam etmek istiyoruz.

- Didim'in turizm potansiyeli ile bir durum analizi yapsaydınız size göre bugün Didim'in turizmde sahip olduğu tüm argümanları yeterince kullanabiliyor mu?

Didim'in diğer Turizm Bölgelerine göre olan avantajlarını yıllardır konuşuruz, havamız cok güzel, plajlarımız inanılmaz güzel, tarihi yerlerimiz çok güzel. Ben her zaman Didim'in avantajlarının ve potansiyeline inandım her zaman iş planlarımızı ve yatırımlarımızı Didim'e yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Didim'e olan talebin sürekli artması da bunun en büyük kanıtıdır. Didim artık büyük önemli bir Turizm merkezi olma yolundadır.

En önemli avantajlarımız konusuna gelince;

1.Didim hem İzmir Adnan Menderes havaalanından hem de Bodrum Milas Havaalanından müşterileri rahatsız etmeden çok kısa transfer mesafeleri ile ulaşılabilen bir Turizm merkezidir.
2.Didim Turizmin gelişmesi için en önemli olan kullanılabilir yüzölçümüne sahip arazi açısından en şanslı bölgedir. Didim kesinlikle sadece bir kesimin kendi arasında tatil yapacağı bir Alaçatı, Çeşme olmayacaktır ama doğru planlamalarla içinde hem Alaçatı hem Fethiye hem Bodrum'un hem de Antalya'nın olabileceği bir Turizm Merkezi olma kapasitesine sahiptir.
3.Maalesef her konuda rekabetin arttığı ,dünyada ticaret savaşlarının yaşandığı bir dönemde büyümek, büyük yatırımlarla gerçekleşmektedir. Didim'in de bu büyük yatırımlara destek vererek aynı zamanda mevcut kalitesini arttırarak başarılı olacağına inanıyorum. Bunun örneklerini son dönemde görmekteyiz ve yakın zamanda bu tür yatırımların artacağına inanıyorum. Artık Didim'de bir işyeri kiralayıp ama elinde sadece işyeri kirasının yarısı olan son şansını Didim'de denemek isteyen ama kendini yatırımcı sayıp başarısız olan insanların barınabileceği bir yer olmaktan uzaklaşmıştır.
4.Önce kazanalım sonra işyerlerimizi geliştiririz para harcarız mantıklı işletmelerin ömrü dolmuştur. Rekabetin inanılmaz arttığı bir dünyada yaşamak zorundayız gerek yerli gerek yabancı misafirlerimiz artık daha zor para kazanmaktadır. Dolayısıyla paralarını harcarken çok daha dikkatli davranıyorlar. En iyi hizmeti almak ama aynı zamanda çok para harcamamak artık yeni dünyamızın ticaret kurallarının başında geliyor.
5.1986 ve sonraki bir kaç yılda Didim'e gelen ziyaretçilerin beklentileri farklıydı şimdi Didim'e gelenlerin beklentileri çok farklı. Bundan sonra biraz daha zengin ikinci kuşağın Didim'e gelmesi veya yerleşmesini istiyorsak,ya da yerleşen ticari anlamda Didime katkısı olan insanları kaybetmememiz için donanımlı hastanelerimiz olmak zorunda, özel ve devlet olarak kaliteli eğitim kurumlarımızın olması şart, eğlence ve alışveriş için aynı standartlarda işyerlerimizin olması gerekiyor, Her alanda spor yapılabilecek tesislerimizin olması gerekiyor.

If you were to analyse the Tourism potential of Didim Today and do you think Didim is using İt's potential in full? *We have been talking about Didim's advantages for years. We have a wonderful climate; we have beautiful beaches, Historical places nearby so on and so forth.*

I always believed in the potential, and advantages of Didim and made our business plans accordingly and all of our investments here in Didim and Akbük.İnterest for Didim as a holiday resort and place to live growing constantly and Didim is on its way to becoming an important holiday resort. As for the advantages;
1. Our biggest advantage over other resorts is to be able to use two İnternational Airports, which are İzmir İnternational and Bodrum İnternational Airport. Both have good links and motorways so travelling long distances to our resort isn't necessary.
2. Didim still has a large undeveloped land mass which with careful planning has the potential to be a lovely resort with plenty of facilities.
Didim will never be an exclusive little resort like Alaçatı or Çeşme where only rich and famous go for few months of the year. Again with the right planning İt can cater to customers for all tastes and budgets such as Bodrum, Fethiye and Antalya.
3. Unfortunately customer demands are increasing. Customers want newer and better but at the same time want value for money. Trade wars are a reality, competition with other countries and within resorts to attract clients is getting tougher. Didim needs bigger investments as well as upgrading the quality of the existing businesses.
4. The attitude of let's make money first and spend it on our business doesn't work anymore.
İt's harder to make money for everyone as clients are more careful when spending their hard earnings. They want the best service and quality for the best price.
5. In the early years of tourism in Didim expectations of customers were different as İt was a small beach resort and people were happy with just a beach, sea and simple bed and breakfast hotels, small restaurants.
Nowadays the population grew by % 100 people living here all year round and more and more people choosing to move and want to spend their retirement years in Didim. if we want to attract more wealthy clients as homeowners we have to be ready to satisfy their wants and needs. They want proper hospitals, better private and state schools. They also want sports and entertainment facilities, shopping centres.

İzzet Dönmez / Oracle

ORACLE

İZZET DÖNMEZ ORACLE TURİZM & İNŞAAT A.Ş

- When you compare the early days of Tourism what are the changes what would you wish that would change? *The early days of tourism were very beautiful and unspoilt. First-time visitors fell in love and kept coming back. We are looking back about 30-32 years, but at that time we had only a handful of hotels with a total room capacity of around 300-400. The advertisements for the hotels were "24 hours hot water, our rooms have bathrooms and toilets" but later they were swimming pools added and air-conditioned rooms became standard.*

At the time there was a bed and breakfast system and the hotels were only used for sleeping, so the businesses in other sectors such as restaurants, bars, shops were very successful and happy with the business. Customers were also very happy with the variety of choices.We did not have a bank in Didim, People were over the moon with happiness when the first supermarket opened.

The changes/developments in the business world made the lives of the small businesses very difficult. Unfortunately, big mistakes were made in the last period of Didim's development which is known and acknowledged by all. Unfortunately these are irreversible mistakes.

Sustainability in the Holiday resort, construction and tourism sector is very important.
I think we need to prepare for the upcoming period. Tourism can only grow with the improvement of the quality of service provided. We need to love where we live and look after the environment.

People will only go to places where they feel comfortable with locals and the environment. Repeat customers are the key to any business.

Planning of the new areas of Didim is very important. How to plan the new development zones of Didim is a key. This is not just for the residential housing but to attract High-quality tourists and to create Commercial areas, sports and recreational areas, health and entertainment areas are equally important. The point of view of the decision makers in this matter is very important. This is the responsibility of the State policies, politicians, People who have a say in the planning of the towns.
It depends on how much they love and, how much they care about Didim, whether they are only interested in short-term financial interests or sustainable Tourism and sustainable construction industry.

In Didim, there are changes appreciated by both our foreign guests and the people living in Didim, The main roads are being built, lots of new green areas, parks and gardens are created. The new changes in the 3 rd beach area are appreciated by everyone. Akbük infrastructure works are currently being carried out which will be completed soon by building proper roads and cycle paths and creating new tidy beaches with facilities will make it a better place.

- Didim'de turizm sektöründe başladığınız ilk günler ile sektörün bu günü hakkında bir değerlendirme yapsaydınız Didim'de değişen ve değişmeyen durumlar neler olurdu. Ve de elbette değişmesini arzu ettiğiniz durumlar?



Didim Turizminin ilk günleri çok güzeldi bakirdi 32 yıl öncesinden konuşuyoruz ama o zamanlarda sayısı altıyı geçmeyen ve toplam oda kapasitesi 300-400 civarında olan otellerimiz vardı. Otellerin reklamlar da ''24 saat sıcak su, odalarımız banyolu ve tuvaletlidir'' olurdu daha sonrada klimalı ve havuzlu olarak ilerledi. O dönemlerde oda kahvaltı sistemi vardı oteller sadece uyumak için kullanılırdı, o yüzden Didim'in diğer sektörlerinde hizmet veren işyerleri de çok başarılıydı ve memnundu. Bankamız yoktu, ilk süpermarket açıldığında insanlar mutluluktan uçuyordu.
Bugün geldiğimiz durum ise çok farklı gerek Dünya Turizminde olan gerekse Genel Ticaretteki değişmeler/gelişmeler kişilerin küçük işletmelerin hayatını çok zorlaştırdı. Bu geçen dönemde Didim'in gelişmesinde yapılan hatalar hepimiz tarafından biliniyor maalesef bunlar geri dönüşü olmayan yanlışlar gerek İnşaat sektöründe gerek Turizm sektöründe sürdürülebilirlik çok önemlidir.

- Do you think Didim is the best for? A relaxing holiday, or the nightlife? I have never been a fan of strict categorisations. Didim has everything to make all visitors happy. Didim has the capacity to offer facilities not just for a relaxing holiday also for entertainment and fun, as well as historical places to visit.
The successful festivals hosted by Didim make a great contribution to the promotion of Didim in Turkey and abroad.

Sizce Didim dinlence şehri midir eğlence şehri midir? Ben her zaman böyle sabit fikirlerin karşısında oldum, Didim Herkesi memnun edebilecek kapasiteye sahiptir.



İzzet Dönmez / Oracle (Didim D-Marin)

Röportaj / Haber: Umut Kaşan / Ege İdea Dergi
Didim-2018
Fotoğraflar : Nurlan Tahirli

Bence artık önümüzdeki dönemlere hazırlanmamız gerekiyor, Turizm hizmetle büyür ve sevgi ile gelişir bu çevre sevgisi, insan sevgisi, bulunduğumuz yeri sevmekle ve güzelleştirmekle gerçekleşecektir.
Yeni imar planları çok önemli Didim'in yeni gelişecek bölgelerinin nasıl planlanacağı sadece ikinci konutlara yönelik değil, Didim'e daha çok ekonomik faydası olacak kaliteli Turist, kaliteli ikinci konut alan veya alacak olan kişilerin isteklerine yönelik ticari, sportif ,sağlık ve eğlence alanlarının olması çok önemlidir. Bu konuda yetkili karar sahibi kişilerin bakış açısı çok önemlidir. Bu da Devlet politikalarına, Şehirlerin, kasabaların planlanmasında söz sahibi olan kişilerin görevidir, boynunun borcudur, kısa dönem çıkarlarıyla hareket etmeyip yaşadıkları yeri ne kadar sevdiklerine ve onların verdiği ya da verebileceği kararlara bağlıdır.
Didim'in merkezinde inşaat alanlarının tükenmesiyle Didim ve Akbük'de , alt yapı çalışmaları ve Plajlarında, ana yollarda düzenlenen parklar ve bahçelerde yeşil alanların korunması açısından hepimizin çok beğendiği hem gelen yabancı misafirlerimizin hem de Didim'de yaşayan bizlerin takdir ettiği değişim yaşanmaktadır.

Didim hem dinlence hem eğlence hem spor, hem sağlık, hem tarih vb şehri olmalıdır. Didim'de son dönemlerde organize edilen başarılı festivaller gerek Türkiye'de gerekse Yurtdışında Didim'in Bir Turizm merkezi olması ve tanıtımına çok önemli katkıda bulunmaktadır.

Sizce ilçemiz Didim hakkında (ilçemizde yaşamayan ve gelmesi muhtemel potansiyel turist kişiler) yani Didim şehri dendiğinde insanların aklına gelen ilk beş kelime nelerdir?

Benim sıralamam şöyle olacaktır.
1. Çok Güzel ve hala Ucuz konut alınabilen bir yer,
2.Denizinin ve havasının çok güzel olması, ama herkesin tatile geldiği yoğun dönemde çok kalabalık ve rahat tatil yapılamayan hatta yaşanması zor olan bir yer.
3.En önemli yeri olan sahilindeki işletmelerin düzensizliği son dönemde bunun değiştiğini başarılı olan işletmelerin yanında yeni işletmelerin açıldığını memnuniyetle görüyoruz.
4.Aynı zamanda Didim'e yıllardır gelen yerli ve yabancı ziyaretçilerin Didimi çok beğendiği ve sürekli geri döndüğü.
5.Yerel pazarların güzelliği , sağlıklı yerel ürünlerin bolluğu ve ucuzluğu.

What do you think are the five words people will think of when they hear DİDİM (people who do not live in our towns and potential tourists who are likely to arrive?)

My order will be like this.

1. it's a place where you can buy reasonably priced properties.

2. it's a very beautiful place with lovely beaches and climate but gets very busy during high season.

3. The beachfront is very important in any resort but Didim beach front businesses are not as good as they should be. We are pleased to see that new businesses have been opened this year alongside existing successful businesses.

4. Didim has many visitors both Turkish and Foreign who love returning year after year.

5.The beauty of local markets and the abundance of reasonably priced local products.



Done & Emma & Ediz & İzzet / Didim- Akbük



İzzet Dönmez & Bülent Dönmez

- What are your five favourite tourism facilities in Didim that you recommend to tourists?

It would be unfair to limit these with five facilities. There are too many successful enterprises in food & beverage, entertainment, and travel services, but I can give you a few names among the major facilities: D. Marin-Aquasis-Venosa-Aurum Hotels- Medusa Disco, Sensations club Medusa House Boutique Hotel, Hera Boutique Hotel.

- Didim'in en beğendiğiniz ve bir turiste tavsiye edeceğiniz 5 turistik işletmesi?

Bunu 5 le kısıtlamak yanlış olur yiyecek içecek sektöründe, eğlence sektöründe,Seyahat hizmetleri konusunda çok başarılı işletmelerimiz var ama büyük işletme olarak ; D.Marin-Aquasis-Venosa-Aurum otelleri-Medusa House Butik Otel.

- İzzet Bey size göre Didim'de turizm dendiğinde akla gelen ilk 5 turizmci kimdir?

Bu konuda isim yazmak doğru olmaz ama Turizmin son yıllarda yaşadığı olumsuzlukları göz önünde bulundurursak yaptığı işte başarılı olan ayakta kalabilen küçük büyük her Turizmci ve işletmeci bu listeye girmelidir.

- Sizce ilçemiz Didim'in gerek yurt içinde ve gerek yurtdışında yeterince tanıtımı yapılıyor mu?

Hiç bir zaman yeterince tanıtım yapamazsınız, işlerimiz iyi gidiyor diyerek tanıtımı durdurmamak gerekir. Bu konuda yeni çalışmalar yapmamız gerekiyor, Ticaret odasında görev almam sebebiyle yapmaya çalıştığımız, Belediyemizin ve kuruluşların ayrı, ayrı kollardan bir şeyler yapmasından ziyade güçlerin birleştirerek, (bu aynı zamanda bütçelerin birleşmesi olacaktır) daha profesyonel tek bir Didim tanıtımı yapmak en iyisi olacaktır. Bu yapılan çalışmanında Didimde Ticaret yapan herkesin gururla kullanması ve kendi ürünlerinin pazarlamalarını yaparken de faydalanabilmeleri imkanını sağlamamız gerekiyor.

- Sizce ilçemizdeki büyük güçlü turizm firmaları ilçemiz tanıtımına katkı sağlıyor mu?

Benim en çok önem verdiğim konu satış ve pazarlamadır, Dünyanın en değerli turizm şirketleri arasında bir tek oteli olmayan şirketler var, booking.com örneği sürekli reklamlarını gördüğümüz Trivago var sanırım 860 Milyar USD ye Expedia tarafından satın alındı, bir Uber gerçeği, bir yemek sepeti gerçeği var tanıtım ve pazarlamadaki online gücünü kabul etmemiz ve geleceğimizi buna göre planlamamız gerekiyor.Büyük ve güçlü firmalar zaten yatırımlarını büyük masraflar yaparak gerçekleştir,sanmayın ki 30-50 Milyon Euroluk yatırımı olan bir işletme bu ürününü pazarlamak için tanıtım yapmasın bu kuruluşların ciddi tanıtım bütçeleri vardır ve bunu harcarlar. Önemli olan bizim kendimizi Didim olarak bir ürün olarak kabul etmemiz ve benzer ürünlerin arasında hem kalite hem de fiyat olarak öne çıkabilmemizdir.



İzzet Dönmez ve ailesi

- When you mention Tourism in Didim who are the first 5 names comes to mind.

Again to limit this with 5 names it would be unfair. When you think the negative few years' tourism had, anyone or any business that managed to stay afloat would be on that list.

- Do you think that Didim has been sufficiently promoted both in Turkey and abroad?

You can never make enough advertising and promotion, we should not stop advertising even when our business is going well.

We need to have a new approach and need to promote Didim as one but in a most professional way, rather than individuals using smaller budgets. Didim municipality, Didim Chamber of commerce and bigger businesses should bring their advertising budgets and knowledge together. The final product will be used proudly by everybody who has a business in Didim and to be able to benefit from marketing their own products.

- Do you think the big powerful tourism companies in our city contribute enough to promote Didim?

To me, the most important thing is sales and marketing. There are some companies among the most globally-recognised tourism enterprises such as booking.com, which do not own one single hotel but control the market but also spend lots of money on advertising. Trivago who advertises globally non-stop with limitless advertising budgets (Trivago was bought by Expedia for 860 Billion USD) Becoming big and successful requires big numbers in money terms.The most important thing is that we should accept Didim as a tourism product and have to make sure İt stands out amongst similar products in terms of price and quality. No promotion is ever enough; you should never stop promoting your product even when things go on the right track. We need to put more effort into this and have to realise the importance of digital marketing.

As for Big companies in Didim when they invest 30-40 Million Euros in their business, I am sure they have a budget for advertising and use this to their allowed maximum limit, What they need is their resort which is Didim to be tidy, clean and organised. You can't have a 5-star Hotel in a resort but as soon as you are out of the establishment star rating goes down to 1 or 2.

- Do you think that D Marine helps to contribute to promoting Didim and Didim Tourism?

I think D Marine is the most important single investment for Didim, of course, it has contributed to Didim and İt's Tourism and continues to do so. We always want and talk about bringing quality and wealthy tourists to Didim which D-Marine provides. Unfortunately, the guests who ventured out of the marina have not found the same quality and style outside. The new arrangements made in the 3rd beach area is a big plus and İf it can be completed according to the plans including the 2 nd beach and all the way to the main beach area creating a long Beach and promenade with nice restaurants it will be fantastic but Due to bureaucratic obstacles and the confusion between the institutions, this process is very slow.

- What was the most important tourism investments that impressed you so far in Didim?

Firstly The İnternational Bodrum and İzmir Airports and the Motorways connecting Didim to them than The Construction of D.Marine and later Venosa-Palm Wings hotels latest is the Aquasis Hotel.



ORACLE

İZZET DÖNMEZ ORACLE TURİZM & İNŞAAT A.Ş

- What is the best tourism season you remember in Didim?

- Starting from 1987 to till 2013,The seasons have been consistently good, the demand continuously increased. But Good season only applies to successful businesses even when the season is good some businesses can be unhappy due to mismanagement or starting the wrong type of business.

Since the beginning of the Syrian war and the troubles in the Middle East and migrant crisis, İt has been very difficult for businesses in Didim. Hopefully this year we have seen the end of that. The normalisation of our relations with Europe (our largest market for tourism) also the loss of value in Turkish Lira against Euro and GBP makes Turkey very attractive again and we already see the benefits of both events.

- Do you think that local government in Didim supports tourism and Businesses?

As a business owner Yes, Big improvements on our roads have been made, the creation of New Parks and green areas has improved the appearance of Didim. The problem of garbage collection and the mess we used to see no longer exists. There is a massive population increase in high season and İt's difficult to cope with such services, unfortunately, people are the worst by throwing their rubbish around and not caring enough for the environment. There are numerous festivals and sports organisations have been created and this helps to promote Didim and The Brand name of Didim constantly increasing in both Europe and in Turkey.

We know that the construction industry is having problems due to fact that the permissions are taking too long, but the fast and, irregular overproduction cheap properties are attracting cheap crowds that do not spend any money which all businesses complain in Didim.

All businessmen have to realise that there is a truth to be accepted. The construction sector is not completely finished but it has been forced to slow down. We need to aim for quality rather than quantity. We also look for the other alternative investments in Didim, not just building homes.

What are the most important and urgent problems for Didim Tourism?

All the issues we discussed above are problems and need attention. We have to make sure that existing people in Didim and visitors enjoy themselves and have comfortable lives / holidays so that they will become regulars and recommend Didim to everyone.

We have the world famous golden sandy beaches with the Completion of the coastal band with bicycle paths, walkways from Mavişehir to Didim and Akbük all the beaches will be easily reached by visitors rather than overcrowding the few main beaches visitors will be able to use all the other beaches and have their quiet hideaways. Secondly not only on the main beach all the other beaches need to have basic needs such as toilets, showers, and small restaurants. We need to have traffic and car-free roads for visitors to be able to wander around without feeling uncomfortable or scared of traffic. Parking problems need to be sorted on the main boulevards.

Completion of the mountain road from Bodrum Airport to Akbük and Didim this will reduce the airport transfer to 30 minutes to Akbuk and Didim.

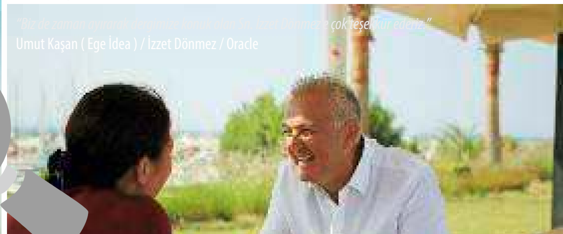
Who are the rival cities of Didim in tourism as a resort?

It is wrong to call it a rival city because there are different features in each resort, so there is a different customer portfolio. Didim's having the highest occupancy rates and majorıty of big hotels are full. The important thing is being able to have profitable businesses. Didim is unique with its own qualities.

Why do you think tourist come to Didim? İs it because İt's cheaper Holidays and properties or just sightseeing and discovering?

Didim has a wonderful climate in both summer and winter. It is easy to live due to the fact that there is plenty of sunshine even in the winter. Weather is not humid in the summer months, always a nice breeze, the sea, and the beaches lovely. The abundance of our natural products in our local markets and the reasonable cost of living with affordable property prices makes Didim an ideal choice for both Turkish and foreign nationals.





" Bu arada Ege İdea Dergisi de bir marka ve Didim'in tanıtımında sizin de katkılarınız çok büyük bunun için de sizlere ayrıca teşekkür ediyorum" İzzet Dönmez



As a businessman working in the tourism and real estate sector, what is the most important move for real estate professionals and Tourism sector in order to increase the brand value of Didim?

The product we have is Didim It depends on how beautiful and attractive also affordable we can make our product which will guide us to our Brand. There are lots of Brands catering for all Fiat, Kia or Hyundai sure brands. Mercedes, BMW and Porsche also brands but all brands are happy with their lives.

We need to decide İf we can create a brand which is happy with Quantity or quality.

- Please indicate if there is a specific situation or topic that you would like to add.

I would like to continue to work for a better and improved Didim and I thank you for the contribution you make to the promotion of Didim as Ege İdea Magazine.

- Sizce ilçemizde yer alan D-Marin ilçemiz tanıtımına ve turizmine katkı sağlıyor mu?

Bence Didim için yapılan en önemli yatırımdır ve tabi ki aynı ölçüde katkı sağlamıştır ve sağlamaya devam ediyor. Hep istediğimiz kaliteli turistin Didim'e gelmesini sağlayan bir kuruluştur. Maalesef geçtiğimiz yıllara kadar dışarıya çıkan misafirler aynı kaliteyi ve düzeni dışarıda bulamamıştır. 3. koyda yapılan düzenlemeler aynı şekilde 1. koy olarak bildiğimiz ana plaja kadar tamamlanabilirse bu uyum sağlanacaktır. Bürokratik engeller ve kurumlar arası karışıklıklar yüzünden bu işlem çok yavaş ilerlemektedir hatta bu yüzden çalışma yapan Belediye Başkanımız halen o konuda yargılanmaktadır. Umarım en kısa zamanda yetkili makamlar gereken düzenlemeleri yapar ve Didim' le D marine arasındaki bu sahil bandı yürüme yolları ve plaj düzenlemeleri tamamlanır daha sonra aynı düzenleme D Marine Manastır Koyu ve Mavişehir tarafına uzatılır ve Hepimizin gurur duyacağı inanılmaz güzel bir sahil bandımız olur. Aynı işlem Akbük tarafından başlamıştır dolayısıyla Akbük ve Didim'in Plaj ve sahil bandı olarak Birleşmesiyle değil Türkiye'nin Akdenizin en güzel ve uzun sahil ve plaj bandı oluşacaktır.

Didim'de bu güne kadar sizi çok etkileyen en önemli turizm hamlesi ne oldu?

D.Marinin inşası ve daha sonra sırasıyla yapılan Venosa-Palm Vings –Aurum otelleri ve en son da Aquasis Oteli.

-Didim'de hatırladığınız en iyi turizm sezonu?

1987 yılından başlayarak 2013 yılına kadar olan dönem sürekli iyi olmuştur iş hacmi ve Didim'e talep sürekli artmıştır. Sezonun iyi geçmesi tabi başarılı işletmeler için geçerli oluyor, En iyi sezonlarda bile yanlış yatırımlar ve iyi yönetilmeyen işletmeler mutsuz olabiliyor. Suriye Savaşının başlamasından sonraki dönemler durgunlaşmıştır umarım bu döneminde sonuna geliriz ve en büyük pazarlarımız olan Avrupa ile ilişkilerimiz hızlı bir şekilde normale döndürürürz. Türk Lirasının Euro ve GBP karşısında değer kaybetmeside Avrupa pazarlarının canlanmasına sebeb olmuştur.

- Size göre ilçemizdeki yerel yönetim ilçemiz turizmini ve turizmcisini destekliyor mu?

Turizmci olarak bence evet, yollarımız yapılıyor, park ve bahçelerimiz düzenlendi eskiden yaşadığımız çöp ve kirlilik sorunu artık yaşanmıyor yüksek sezonda aşırı nüfus artışı ve maalesef insanlarımızdaki çöp benim arabamdan ve evimden gitsin nereye gitsin mantığı ile yapılan hareketler azalsa daha temiz bir çevre sahibi olacağız. Şimdiye kadar gerçekleşmemiş festivaller ve spor organizasyonları yapılıyor Didimin bilinirliği hem Turkiye'de hem de Avrupada sürekli artmaktadır.
Bizim diğer kolumuz olan inşaat sektörünün problemleri olduğunu biliyoruz işlemlerin çok yavaş yürüdüğünden yana şikâyetler var ama cabuk,düzensiz ve aşırı üretim ve bunların ucuz olarak satılması Didimde herkesin şikayet ettiği para harcamayan ucuz kalabalık yaratıyor.
Bütün işadamlarımızın farkına varmaları gereken bir gerçek varki İnşaat sektörü tamamen bitmemekle beraber sürekli yavaşlamaya mecburdur bu yüzden Didim'de alternatif yatırımlara yönelmek zorundayız.

- Size göre çok kısaca Didim'in turizm'de en önemli en acil çözüm bekleyen sorunu / sorunları nelerdir?

Yurtdışından Yukarıda bahsettiğim Akbük'den Mavişehir'e olan sahil bandının tamamlanması Dünyaca ünlü altın kumlu plajlarımıza ulaşımın kolayca sağlanabilmesi sadece ana plajda değil bütün plajlarımızda en basit ihtiyaçların karşılanabileceği restoranların, tuvaletlerin plaj yatak ve şemsiyelerinin sunulabilmesi. Yüksek sezonda artık Didim merkezin taşıyamadığı kalabalığın Didim'in diğer plajlarına ulaşımının kolaylaştırılması, tatile gelen insanların rahatça yürüyebilmesi için araç trafik ve park yeri problemlerinin ana arterlerden azaltılması yürüyüş ve bisiklet yollarının bütün Didim'i sarması.
Bodrum Havaalanından Akbük' e inen transfer zamanını indirecek yolun tamamlanması.

- Turizmci olarak Didim'in turizmde rakip şehirleri kimlerdir?

Rakip şehir olarak aramak yanlış olur çünkü her beldenin değişik özellikleri var dolayısıyla değişik müşteri portföyü var, Mass/toplu Turizme gelince Didim'in şu anda doluluk oranları olarak rakibi yok nitelikli yatak sunabilen tesisler dolu ama bunun sebebi bu tür tesislerimizin azlığı, yakında bu tür tesislerin ve yatırımların artacağını gözleyeceğiz.

- Didim'e gelen turistler daha çok ucuz olduğu için mi? Gezip görmek için mi yoksa daha çok ev almak için mi geliyorlar?

Didim'in ikliminin yaz kış çok güzel olması yazın sıcak dönemlerinde bile havanın nemli olmaması, denizi ve plajlarının çok güzel olması doğal olarak düz bir yerleşim alanında olması nedeniyle yaşamın kolay olması, yerel yaşamın pazarlarımızın doğal ürünlerimizin bolluğu ve -



Ege Bölgesinin bütün özelliklerini taşıyan yaşam tarzı ve bu ürünlerin ucuzluğu tercih sebeplerinin başında geliyor. Didim'de ciddi bir şekilde ev alarak yerleşen gerek yabancı gerekse Türk vatandaşımız olarak ikinci hayatını yaşamak isteyen bir kesim var tabi bu konuda çok yanlış politikalar uygulandı ve çok ucuza konutlar satıldı dolayısıyla para harcayamayan ciddi bir kalabalık da var.

- Didim'in ana ekonomisi oluşturan iki ayrı sektör olan turizm ve emlak sektöründe faaliyet gösteren iş adamı olarak emlakçı ve turizmcilerin Didim'in marka değerini arttırmak adına birbirleri ile daha uyumlu çalışabilmesi için atılması gereken en önemli hamle nedir?

Elimizdeki Ürün Didim, Didim'i ne kadar güzelleştirebilirsek yaşaması rahat bir belde haline getirebilirsek marka haline gelecektir, tabi markadan markaya da fark var Fiat , Kia bir marka Mercedes, BMW de bir marka ama iki markada hayatından memnun bizim ne olduğumuz ya da ne olabileceğimiz önemli.
- Eklemek istediğiniz özel bir durum ya da konu var ise lütfen belirtiniz.
Daha güzel be beğenilen bir Didim için hep beraber çalışmaya devam diyorum ve Ege İdea dergisinede ve size Didim'in tanıtımı için yaptığınız katkılar için de ayrıca teşekkür ediyorum.



İzzet Dönmez / Oracle Didim 1987



İzzet Dönmez / Oracle Londra İnşaat Fuarı



İzzet Dönmez / Oracle Londra Turizm Fuarı

Birleşik Krallık TATİL ALIŞKANLIKLARI

Birleşik Krallık vatandaşları ağırlıklı olarak ideal sezon aralığına uygun olarak, iç turizmde de dış turizmde de Mayıs – Eylül dönemini tercih etmektedir (Visit England verileri)

2017 yılında yurt dışı tatilini tercih edenlerin oranı %55'ten %57'ye çıkmıştır. Yurt dışı tatiller en çok 65 yaş üstü kişiler tarafından tercih edilmektedir.
Birleşik Krallık'tan ülkemize yönelik tatil amaçlı seyahatlerin büyük oranda ailelerle yapılan deniz turizmi yönelimli aktiviteler olduğu düşünüldüğünde aileler dışında bireylerden ya da aile dışı küçük gruplardan da oluşan ciddi bir kitlenin söz konusu olduğu görülmektedir.

Bu noktada tanıtım kampanyaları bu hedef grupları deniz temelli aile tatilleri dışında ülkemizde yıl boyunca ve farklı bölgelerde yapılabilecek farklı çeşitteki turizm etkinliklerine (kültür, doğa, spor, kış, yayla, yat, dalış, golf vb.) yönlendirmekte kullanılabilir.

Acentada tur satın alma oranının en yüksek olduğu bölgeler %26 ile East Midlands, %25'le Yorkshire ve %23'le North West'dir.

Kişisel bilgisayarlar halihazırda hala online tatil rezervasyonu yapılan en popüler bilişim araçlarıdır. 2017 yılı itibariyle bir önceki yıla göre düşüş olsa da tatilcilerin %85'i tatil satın almalarını kişisel bilgisayarlarıyla gerçekleştirmektedir. Tablet kullananların oranı ise %23'tür. Son dönemde mobil cihazlarla yapılan satın alamların oranı ise önemli bir artış göstererek 2016 yılındaki %13 oranından %20'ye çıkmıştır.
Mobil satın almalar bütün yaş gruplarında yükselişte dir.

Birleşik Krallık'ta tatilcilcilerin %83'ü tatil satın almak için online mecraları kullanmaktadır. Bir önceki yıl ise bu oran %76 olarak gerçekleşmişti. **Sadece yurt dışı tatil satın almalarına bakıldığında ise kişilerin en çok tercih ettiği yöntemin doğrudan seyahat şirketi veya acentasından satın alma olduğu görülmektedir.**

Yurt dışı tatil satın almalarında genel seyahat rezervasyonu sitelerinden tatil satın alma yolunun ise %57 oranla en yaygın olarak 25-34 yaş grubu tarafından kullanıldığı tespit edilebilmektedir. 4

5-54 ve 65 yaş üstü gruplar ise %49 oranla en çok doğrudan hizmet sağlayıcıdan (havayolu şirketi, otel, villa vb.) tatil satın almayı tercih etmektedir.

Birleşik Krallık vatandaşlarının konaklama/uçuşlarını hangi yolla satın aldıklarına dair veriler pazarlama stratejisi belirlemede kullanılabilir.
Bu kişilerin yurt dışı konaklama/uçuşlarını hangi araçlarla gerçekleştirdiklerine ilişkin istatistiki bilgiler şu şekildedir:

1. Doğrudan hizmet sağlayıcıdan (Havayolu şirket, otel, villa vb.) % 43
2. Genel online rezervasyon siteleri (Opodo, booking.com vb.) % 42
3. Seyahat acentları/şirketleri % 45
4. Oda kiralama ve sahibinden ev kiralama siteleri (Airbnb, Owners Direct vb.) % 9

Birleşik Krallık'tan yurt dışına tatil amaçlı seyahat edenlerin kiminle birlikte tatil yaptıkları da tanıtım stratejilerinin şekillendirilmesi bakımından ehemmiyet arz edebilir. Birleşik Krallık'tan turistlerin kiminle birlikte tatil yaptıklarına ilişkin veriler şu şekildedir.

Kiminle Tatil Yapıldığı
1. Sadece partneriyle %50
2. Ailesiyle %40
3. Sadece yetişkin grubuyla %21
4. Geniş ailesiyle %21
5. Tek başına %12
6. Çocukları da içerecek şekilde arkadaş grubuyla %6



* ABTA 2017 Tatil Alışkanlıkları Araştırması verileri





DİDİM, AKBÜK VE SÖKE'DEN İZMİR HAVAALANI TRANSFERLERİNİZ İÇİN HIZLI REZERVASYON, KALİTELİ HİZMET İÇİN

0 (542) 264 60 01



Airport Transfers are by Blue Mermaid Travel (No:5663)

0 (542) 264 60 01
info@gorenyolturizm.com
0(256) 811 15 60

Didim, Akbük ve Söke'den

İzmir Havalimanı Servisi



Airport Transfers are by
Blue Mermaid Travel
(No:5663)



Gösterdiğiniz ilgiye "Teşekkür ederiz"
2. Katımıza da bekleriz...



Kadeh bir bedendir, içinde can var can
Candır kadehin bedeninde camlaşan
Donmuş sudan ateş süzülür sanki
Erimiş yakut, gönül sırçasından...

Ömer Hayyam

Önerenler, Tarif Edenler ve Gelenler
Teşekkürler

Yalı Cad. No: ONBİR/A Altınkum/DİDİM REZERVASYON : 0 532 218 43 67

– Panorama Houses overlook almost entire Akbük; it is a special Project with its incredible view, quality, and architecture. I am well aware that this project is one of the distinct projects in Akbük. As the contractor and the architect of CNR Panorama Houses, what distinguishes CNR Panorama Houses from other housing projects?

First, its spectacular view (Laughs). I used to build detached villas, and I can say that CNR Panorama Houses is my first collective housing project. Total of 8 1+1 villas with a sea view, 250 m2 of swimming pool, kiddie pool, and 48 2+1 luxury apartments. It is a concept project built on 6.122 m2 of area. This project was specifically designed for this location. It cannot be built on another location. CNR Panorama Houses is a location-specific project…

Each apartment has three façades. So each room of each apartment has panoramic sea view. Only a few angles that do not have sea view have a beautiful mountain view. We built special view terraces for the residents to enjoy this spectacular view. CNR Panorama Houses does not include ordinary attached buildings and high-rise apartment blocks… Each block has 10 meters between the nearest block on the side, and 10 meters between the nearest block on the back. I think this spacious and functional spaces are very important. For instance, the walling stones that we used for VIP landscape arranging are the natural stones that were dug out during construction works. Since the natural habitat is very important for us, and since all of these stones were found in this area, we used these stones for landscape arranging and I think this tiny detail reflects the spirit of this place. We found solutions to eliminate the visual pollution of solar energy panels on the roofs and air conditioning panels on the walls and we hid those units in convenient ways.

We planned a project that is technology- and eco-friendly and comfortable with its functional architecture and spacious gardens, and that will never cause visual pollution for maybe hundreds of years. Special insulating materials are used. The residents can use their homes all year round, and this is something new in Akbük.

2 golf carts for 8 persons, and regular shuttle services to the city center will be available for the residents. We also provide management services and we have an office building. We have 24/7 security service, parking lots, Jacuzzi, hammocks, BBQ corner, elegant sofa groups, and VIP special landscaping design, and 40 m2 of private gardens.

The residents can drive up to their doorways with their private cars. I personally designed the disabled access entrance. We are also building the access road to the main road. It takes about three minutes to reach the main road.

The residents can go swimming at the beach that sets this beautiful view. In our spacious apartments with 3.60 meters of story height, we particularly use high-quality materials and craftsmanship. CNR Panorama Houses also have heating system for cold winter days, and this is something new in Akbük.

The residents can comfortably live all year round in our well-insulated apartments with heating systems.

This is also something new in Didim. We used special insulation materials on the roofs, walls, and all partitions. We believe in our quality. We offer ten years of warranty. Luxury real estate clients are more attentive when spending their money, we are well aware of that and we never compromise on craftsmanship and material quality.

Since this is an "all-purpose" project, it continues to yield profit to the clients since the day it started. And I think this is one of the details that makes this project more special. Functional apartments with increasing value await their new owners. The entry, inbuilt cloakroom, the living room, bedroom, or the use of bathroom fixtures fit in with the furniture layout. We used elegant and high quality tiling and glazed tiles. Should I tell more? (Laughs) I think we were able to put forth all the details that we wanted to make a difference. We wanted to meet all expectations of the end user regarding investment, living, or spending their vacation. We are tired, we put a lot of effort, but I think we eventually achieved what we aimed for. Frankly, I am very happy with the considerable amount of interest that we were able to draw.

Since this is an "all-purpose" project, it continues to yield profit to the clients since the day it started. And I think this is one of the details that makes this project more special. Functional apartments with increasing value await their new owners.

Since this is an "all-purpose" project, it continues to yield profit to the clients since the day it started

Total of 8 1+1 villas with a sea view, 250 m2 of swimming pool, kiddie pool, and 48 2+1 luxury apartments. It is a concept project built on 6.122 m2 of area. This project was specifically designed for this location. CNR Panorama Houses is a location-specific projec.Each apartment has three façades. So each room of each apartment has panoramic sea view. Only a few angles that do not have sea view have a beautiful mountain view. We built special view terraces for the residents to enjoy this spectacular view.

2 golf carts for 8 persons, and regular shuttle services to the city center will be available for the residents. We also provide management services and we have an office building. We have 24/7 security service, parking lots, Jacuzzi, hammocks, BBQ corner, elegant sofa groups, and VIP special landscaping design, and 40 m2 of private gardens.

The residents can drive up to their doorways with their private cars. It takes about three minutes to reach the main road. The residents can go swimming at the beach that sets this beautiful view. In our spacious apartments we particularly use high-quality materials and craftsmanship. CNR Panorama Houses also have heating system for cold winter days

luxury residence

It is a very important issue, the building that you build stands for about 100 years, you can't even demolish it before 40 or 50 years. Housing is the most significant factor that shapes the characteristics of a city. By the way, I must say that people usually blame the architects for poorly designed buildings, however, the contractors fail to abide by the projects prepared by the architects, but the architects are always the ones to blame.

Correct structuring means a lot.

This is my first collective housing project. My three most recent projects are located on clean and untouched areas just like this one, and we are able to continue without slowing down since we take the right steps. This means more to me because we can shape the identity of the region since there are no other buildings or structures around.

Akbük is already a treasure itself. It is also an attractive region for housing sales, either for use, or investment purposes. I believe high-quality and comfortable housing units will contribute more to Akbük, rather than hotels. I think we will increase the brand value of Akbük through this kind of projects without shattering its touristic values and changing its tourism potential.

Our new projects will again be luxury houses. I am planning to design and build larger collective houses with wider recreational areas and facilities in Akbük on approximately 25.000 m2 of area. I also have detached boutique villa projects.







Röportaj / Haber: Umut Kaşan / Ege İdea Dergi
Didim-2018
Akbük CNR Panorama Evleri / Caner Sarı

CANER SARI

CNR panorama evleri

Alıcısına her açıdan hizmet eden bir proje olduğundan, projemize başladığımız ilk günden itibaren kazandırmaya devam ediyor. Bu da bence bu projeyi özel kılan detaylardan birisidir.

- Panorama Evleri neredeyse tüm Akbük'e hakim, inanılmaz manzarası , kalitesi ve mimarisi ile gerçekten çok özel bir proje. Akbük için parmakla gösterilen örnek projelerden biri olduğunu da iyi biliyorum. Panorama evlerinin hem müteahhidi hem de mimarı olarak CNR Panorama Evleri'nin diğer site projelerine göre farkı/ farkları nelerdir sormak isterim?

Bence, bir kere her şeyden önce muhteşem manzarası. (Gülüyor) Genelde ben villalar yapıyordum ve aslında CNR Panorama Evleri benim ilk site projem diyebilirim. **Tamamı deniz manzaralı, 8 adet 1+1 villa, 250 mt' de havuz, çocuk havuzu ve jakuzili 48 adet 2+1 lüx daire olmak üzere 6.122 mt2 lik alana sahip toplamda 56 dairelik , her detayı düşünülmüş özel konsept projedir**. Burası bu arazinin kodlarına, şifrelerine göre özel tasarlandı, bu proje de bu arazinin projesidir başka bir yerde uygulayamazsınız. Yani CNR Panorama Evleri lokasyona özel projedir. . .

Her dairenin üç cephesi var. Bu sebeple dairelerin her odası panoramik deniz manzaralıdır. Deniz görmeyen yüzde onluk bir dilim de var ki onlar da dağ manzaralı. Bu muhteşem deniz manzarasını onure edecek özel seyir terasları da oluşturduk. **Kişiler geniş seyir teraslarında kendi istedikleri konseptte manzara keyfi yaşayabilirler.** CNR Panorama Evlerinde bilindik bitişik nizam, çok katlı uzun bloklar yoğun ve çok katlı yapı düzeni yoktur. . .

Bloklar arasında yan yana 10 metre, arka arkaya 15 metre mesafe var. Ferahlık ve fonksiyon yaratan, nefes aldıran bu aralıkları çok önemsiyorum. Mesela VIP bahçe düzenlemesinde kullandığımız duvar taşları, inşaattan çıkan bu bölgenin doğal taşıdır. Buranın doğal yapısını çok önemsediğimiz için, inşaattan çıkan taşları duvar taşı olarak kullandık.
Bu detay buranın ruhunu yaratır.

Tüm uygulamaları ile günümüz standartlarında olan, geleceğe hazır, birbirini takip eden düzenli bir yapılaşma içerisinde, çatılardaki güneş enerji panellerinin ve duvarlardaki klima panellerinin yarattığı görüntü kirliliğini yok ettik, özel çözümlerle gizledik. **Yüzyıllar boyu kaldığı sürece, görsel kirliliğe sebep olmayacak, teknoloji ile uyumlu, doğa ile dengeli, konforlu, zevkli, mimarisi ve geniş peyzaj alanları ile örnek olacak proje yaptık.**
Tabandan tavana özel yalıtım malzemeleri kullanıldı. **Kaloriferli konutlarımız 12 aylık bir yaşam sunar ki Akbük için de çok yenidir bu durum.**

Siteye ulaşım hizmeti verecek 8 kişilik 2 ad golf arabamız merkezi lokasyonlara düzenli shuttle servisi sağlayacak. Site içerisinde bir yönetim binası var ki yönetim hizmeti de sağlayacağız, 7/24 güvenlik hizmeti, temizlik hizmeti, otopark hizmeti, Jakuzi, hamak, mangal köşesi, şık oturma grubu ve VIP özel peyzaj tasarımı ile 40 mt2 müstakil bahçeleri var. Seyir teraslarımız da oldukça geniş. Sitede kişiler özel araçları ile tüm dairelerin kapı önüne kadar gelebilirler. Sitenin giriş merdivenini engelli ulaşımını da düşünülerek, kendim bizzat özel tasarladım. Sitemize ulaşım yolunu da yapıyoruz. Siteden ana yola mesafe de araçla yaklaşık 3 dakikadır.
Bu muhteşem manzarayı oluşturan, sitenin hemen önündeki plajın her noktasından denize girilebiliyor. Kat yükseklikleri standart 3,60 metre olan ferah dairelerimizde her şeyden önce araziye uygun, yüksek kalite malzeme ve işçilik kullanıyoruz.

Didim'de inşaatta ilk ve tektir. **Tabandan tavana özel çatı ve duvar izolasyonunda mesela tüm ara bölme duvarlarımız da dahil extra özel yalıtım malzemeleri kullandık. CNR Panorama kalitesine güveniyor. On yıl satış garantisi veriyoruz.** Lüks konut alıcısı parasını harcarken çok daha dikkatlidir bunu da çok iyi biliyor ve tüm üretimimizi bu doğrultuda işçilikten ve kaliteden ödün vermeden gerçekleştiriyoruz.

Alıcısına her açıdan hizmet eden bir proje olduğundan, projemize başladığımız ilk günden itibaren de alıcısına kazandırmaya devam ediyor. Bu da bence bu projeyi özel kılan detaylardan birisidir. Bu da bence bu projeyi özel kılan detaylardan birisidir. Misafirlerimizi fonksiyonel ve günden güne kıymet kazanan daireler bekliyor. Antresi, gömme vestiyeri, salon yatak odası ya da banyodaki tefrişatın kullanımı da dâhil daireler tüm mobilya düzeni ile oturur. .

Son tüketicinin yatırım yapmak, yaşamak ya da tatillerini geçirmekle ilgili tüm beklentileri karşılamak istedik. Çok yorulduk, çok emek verdik ama sanıyorum başarılı da olduk. Açıkçası gördüğümüz ilgiden ben çok da mutluyum. Burası benim ilk toplu site projem. Son üç projem de böyle bakir temiz arazilerde ve biz de doğru işler yaptığımız için hız kesmeden devam edebiliyoruz. **Böylesi daha da anlamlı oluyor etrafta yapılaşma olmadığı için bölgenin kimliğini de belirleyebiliyoruz.**

CNR Panorama Evleri kışlık kullanıma uygunluk sağlamak için kalorifer sistemine sahip. Kaloriferli dairelerimizdeki tabandan tavana özel çatı ve duvar izolasyonu sayesinde konuklarımız tüm yıl boyu 12 ay boyunca rahat ve yüksek konfora sahip olacaklar.



Yeni projelerimiz de yine lüks konut üzerine. Yine Akbük'de yaklaşık 25 dönümlük arazide sosyal donatıları çok daha fazla geniş rekreasyon alanları ve özenli sosyal tesisleri olan büyük özel siteler tasarlayıp inşa etmeyi planlıyorum. Yine ayrıca müstakil butik villalar da yapacağım elbette.

- Ege İdea Dergi için söyleyeceklerinizde bizim için kıymetlidir. Bizi de eleştirmenizi isteseydik ?

Öncelikle bir kadın girişimcinin sektöründe erkelerin hâkim olduğu yayıncılık alanında çok başarılı ve takip edilen işler yapmasını kıymetli buluyorum. İşinizi çok severek ve işin hakkını vererek yaptığınız çok ortada. Önemli dijital platformlara yer almanız Türkçe İngilizce yayın yapmanız da çok kıymetli. Bölgemizin ve ticari faaliyetlerin tanıtımında da İdea Dergi'yi çok başarılı olduğumu söyleyebilirim. Dergiyi var eden içerik, özenli tasarım detayları gibi bir diğer detay da sizin bitmeyen enerjinizdir bence Umut Hanım. Ege İdea dergiyi zaten ilgiyle takip ediyordum ve elbette tavsiye ediyorum. Eleştiri kabul ederseniz, daha düzenli yayınlar yapabilmenizi ve daha az yoğunlukta çalışma programı oluşturabilmenizi dilerim. Ege İdea Dergi de Didim'den çıkan başka bir markadır. Size de teşekkür ederiz.

"Bunca iş yoğunluğunuzun içerisinde bize zaman ayırmanıza, ilginize, bu özel turizm sayısında bizimle özel çalışmalar ve işbirliği yaptığınız için biz de size tüm CNR Yapı Tasarım'a çok teşekkür ederiz. "

CNR Mimarlık ve İnşaatın yeni projeleri de yine lüks konut üzerine olacak. Yine Akbük'de yaklaşık 25 dönümlük arazide sosyal donatıları çok daha fazla, geniş rekreasyon alanları ve özenli sosyal tesisleri olan büyük, çok özel siteler tasarlayıp inşaa etmeyi planlıyorum. Ayrıca müstakil butik villalar da yapacağım elbette.

Akbük muhteşem bir doğaya sahip özel bir bölge, gelenin kesinlikle bir daha gelmek istediği keyif veren yerdir.
Konut satışlarında gerek kullanım, gerekse de yatırım amacı taşısın, tüketiciyi daima mutlu eden bir bölgedir Daha çok otelleşmesi yerine yüksek kalite ve konforda konutlar da Akbük'e daha çok sahip çıkacaktır.

When starting off a new project, I look for a clean location. What do I mean by clean location? I choose locations that are free from old buildings, non-architectural structures, visually-polluting solar power stations and water tanks on the roofs, and shambolic façade colors. Untouched and idyllic Akbük was the perfect choice for us, and we will continue to plan new projects and invest in Akbük. The oldest buildings in a region determine the identity of that region. We are trying to do what's best for Akbük.

Akbük is so beautiful that it deserves no structural flaws. Our role in creating Akbük's identity makes us proud.





Akbük is 20 km away from Didim, 85 km from Bodrum, 70 km from Kuşadası, and 106 km from Aydın City Center. The town is a heaven on earth with its breathtaking nature and sea.

CANER SARI

CNR panoramaevleri



Vaziyet planını da çok önemsiyorum mimar olarak, sosyal rekreasyon alanları da önemlidir ama fonksiyonel olması en önemlisi. Hem meslekî açıdan bir proje üretirken, hem de kişisel olarak, benim hayattaki en önemli çıkış kriterim galiba fonksiyon. Bir mekân tasarladığınızda, o mekân diğer kişilerce her şekilde kullanabilmeli. Didim'de de işte bu çok sıkıntı! Daire tapusu olup da, böyle de daire mi olur? Dediğimiz çok kötü yapılar var. Didim'in genel olarak arabesk bir yapı anlayışı var. Yani, ne kadar çok şey eklersen o kadar güzel olur mantığı hakim. Oysa bana göre hiç de öyle değil. "Less is more" yani " Az daha çoktur." Benim hayat felsefemi de " Less is more" mottosu oluşturur. Galiba sonra da lokasyon geliyor. Yaptığım tüm üretimlerde fonksiyonelliği, lokasyonu, oran orantı dengesini, estetik duruşu ve renk seçimini çok önemsiyorum. Çünkü yakalanan bu doğru denge insanlara mutluluk veriyor. Aslında doğru proje, benim için doğru lokasyondan bile daha önemlidir. Doğru malzeme kullanmazsanız da istediğiniz sonucu alamazsınız. Özetle, ben projelerimi oluştururken fonksiyon lokasyon estetik, renk seçimi, oran ve orantı ve kalite dengesini gözetiyorum. İşte hepsi de bir bütünün parçalarını oluşturuyor

Bir projeye başlarken temiz bölgede olmasına da dikkat ediyorum. Temiz bölge ile ne kast ediyorum? Çevrede eskimiş binalar, mimarî anlam taşımayan yapı düzeni, çatılarda görüntü kirliliği yaratan güneş enerjileri, su depoları, karmaşık dış cephe renkleri gibi olumsuzlukların daha az olduğu ya da olmadığı bölgeleri seçiyorum. Bu sebeptendir ki daha bakir ve temiz Akbük bizim kriterlerimize göreydi ve biz de yatırımlarımıza ve projelerimize Akbük'de devam edeceğiz. Bir bölgenin ilk yapıları o bölgenin kimliğini de belirler. Akbük için en doğru olanı yapmaya çalışıyoruz. Akbük de öyle doğal güzel ki doğru yapılaşmayı hak ediyor. **Akbük'ün kimliğini oluştururken edindiğimiz bu rol bizi mutlu ediyor.** "

I think the most important criterion for me is functionality. When you design a living space, the people should be able to use that space in every way. This is also another problem in Didim. There are too many poorly-designed structures that you can't even call a house. It can be seen in many buildings. The arabesque architecture dominates Didim in general. The idea of "more is better" is popular in Didim, but I think the keyword for quality is "less is more". This is also my philosophy of life.

CNR Panorama Houses is a location-specific project. . . Each apartment has three façades. So each room of each apartment has panoramic sea view. Only a few angles that do not have sea view have a beautiful mountain view. We built special view terraces for the residents to enjoy this spectacular view.

CNR panorama evleri

CANER SARI



- Bir yandan aile sorumluluğu ve babalık, bir o kadar yoğun iş temposu içerisinde size ilk sormak istediğim ilk soru artık tatil yapmaya vakit bulup bulamadığınız? Turizm sayısında her konuğumuza sorduk biz bu soruyu. Caner Bey siz en son ne zaman tatil yaptınız? Nereye gittiniz? ve gittiğiniz bu tatil bölgesi ya da otelde konaklama tercih sebebiniz, seçim kriterlerinizi belirleyen durumlar ne/neler oldu?

Bende bir kere şöyle özel bir durum var. Ben bir işe başladığımda o iş bitene kadar diyelim ki 5 yıl mı sürdü iş; beş yıl o iş bitene kadar ben tatil yapmam.(Gülüyor) Tatilleri genelde kendime ödül olarak veriyorum. Yunanistan tatillerini seviyorum, hatta özellikle hemen hemen her yıl aynı tarihlerde gittiğim **Kos adasını tercih ediyorum. Denizin her iki yakasının birbirinden bu kadar faklı olması da aslında beni üzüyor. Kos'ta yerellik, insana saygı, ulaşım, yüksek ürün kalitesi ve hizmet kalitesi, insanların birbiriyle olan diyalogları çok güzeldir.**

Ada'da kendinizi yabancı hissetmiyorsunuz. Hesap ödediğinizde acaba benden gerçek bedelinden daha fazlasını yani turist fiyatı mı aldılar? diye düşünmüyorsunuz ya da bir hizmet bedeli ödediğinizde, ödediğimiz bedelin karşılığı hizmeti aldığınızı da çok iyi biliyorsunuz.
Ben hemen hemen Avrupa'daki ülkelerin bir çoğunu dolaştım. Cenova ve Portofino'ya da (İtalya) bayılıyorum. Ama her yıl aynı tarihlerde yaptığım Kos tatilim vazgeçilmezdir.

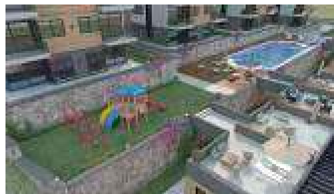
-O halde gözlemlerinizden yola çıkarak Didim turizmine dair de sizden minik bir değerlendirme alabilir miyiz? Turizmde tarihi ve yerel unsurları kullanabilmek bence çok önemlidir. Kos Adası'nda bunu görebiliyorum. Ada'nın doğal, yerelliği bozulmamış tarihi ve turistik bir hali var ve halk sahip çıkıyor, o sahiplenme kültürünü orada görebiliyorsunuz. Fakat işte Didim'de biz bu kültürü malesef göremiyoruz.

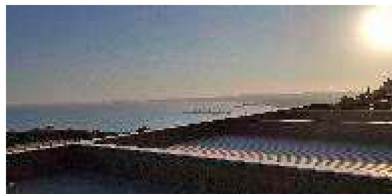
Biz Didim'e bir şehir kimliğini oluşturamamışız ve artık bazı şeyler için de geç bile kaldık. Mesela Apollon Tapınağı'nda izlediğim Genco Erkal gösterisini hiç unutamıyorum. O gösteriden sonra üç defa daha Apollona gittim gezdim. Biz tarihi ve turistik en büyük değerimiz olan Apollon Tapınağı'nı bence tanıtım argümanı olarak da yeterince kullanamıyoruz ve kesinlikle kullanmak şart. O bölgede özel bir yapılaşma ve düzenleme ile çok şey değişir. SIT alanı diyecekler şimdi bana ama Şirince'de SIT alanı. Yapan nasıl yapıyorsa biz de öyle yapmalıyız. **Rantsal projelerin önüne geçerek, gerçek karar ve uygulamalarla, mevcut potansiyeli, turizm potansiyeline dönüştürmek niyeti ile her şey mümkün.** İşte zaman içerisinde biz bunu başaramamışız. **Siyaset yapmak ya da eleştirmek adına söylemiyorum, tamamen Mimar Caner Sarı ve sıradan Didim'i seven bir Didimli olarak samimiyetle söylüyorum ki ahbap çavuş, hatır gönül ilişkileri engel olmuş Didim'in bu güne kadar bir kimlik oluşturmasına.** Didim'in kimliği zamanında ve doğru yapılaşma ile oluşacaktı. Dün de böyleydi bugün de böyle ve Didim'de turizmi kalkındırmak adına değişen çok şey yok .

- Didim dinlence şehri mi? Eğlence şehri mi? İkisi de vardır ya da her ikisi de yoktur da cevap kabul edilir? Doğrusunu söylemem gerekirse gerçek manada Didim şu an ikisi de değildir. **Didim kötü yapılaşmanın yanı sıra karanlık bir şehirdir.** Biz kendi aramızda da çok konuşuruz bunu. **Işıl ışıl olmalı turizm şehri cıvıl cıvıl.** Sokak Bodrum'da. Lütfen çıkın bakın gece belli başlı mekânların dışında Didim karanlıktır. Tek başına sokakta yürümekten kaçarsın. **Ama Didim'deki deniz ne Kuşadası'nda ne Bodrum'da ne de Marmaris'te var. Ama görsellerine ve tanıtımlarına bakarsak sanki orada var da bizde yok gibi o deniz. Didim'in havası da rakip tanımaz ama Didim bu diğer turistik şehirlerle şuan rekabet edecek düzeyde midir? Bence hayır. Bu yeterliliği var mıdır ? Fazlası ile vardır. O zaman yanlış giden eksik yapılan bir şeyler var.**

Tanıtım ve turizm adına yapılan çalışmaları da ilgisiz ve yetersiz buluyorum. Dediğim gibi siyaset yapmak ya da sadece eleştirmiş olmak için söylemiyorum. Biz yaptığımız işte nasıl ki en iyisini yapalım en kaliteli inşaatları yapalım kaliteyi getirelim diye uğraşıyorsak başta yerel yönetimlerin ve de ilçenin tüm kurumlarının bizleri pişman etmemesi gerekiyor. **Ben Panorama evlerini Bodrum'da yapsaydım belki biraz daha fazla katılım payı öderdim ama inanın aynı maliyetle oluşturduğum bu evleri en az 4 katına satardım.**

Markalaşmak, daha iyi bir Didim yaratmak Didim'i tanıtmak hepimizin en öncelikli işi olmalı. Ama en çok yerel yönetimin bunu görev edinmesi ve tüm diğer kurumların da bu konuda birbiri ile uyum içerisinde çalışması gerekiyor.







CNR Mimarlık ve İnşaat / Caner Sarı

- Mimar Müteahhit ve Turizmci olarak, size göre Didim'in gerçek bir turizm kenti olması için neler yapmalıyız? Atılması gereken en önemli adımlar neler olmalıdır?

Niyet, istek ve kontrollü bir cesaret. Tanıtım da çok önemli. Şimdi bir Cennet Koy, bir Akademi Koy'u başka nerede var? Çok kıymetli değerlerimiz var tanıtım argümanı olarak kullanamadığımız. **Hatta artık Akbük'ün de özel ayrı tanıtılması gerekiyor. Akbük çok güzel bir turizm beldesi. Rekabetse biz Akbük'ü rekabete hazırlıyoruz.** Eğer biz bu koyların güzelliğini bu güne kadar anlatamadıysak, kıymetini ortaya çıkartamadıysak ve turizm potansiyeli yaratamadıysak bu Didim'de ticaret yapanlar kadar öncelikle yerel yönetimin sorumluluğudur. Tekrarlıyorum bunları siyaset olsun ya da eleştirmiş olayım diye değil tamamen mimar bakış açısı ile söylüyorum ve hatta ticari açıdan yaklaşıyorum ben olaya.

Şimdi biz Yeşilkent Panorama Evlerinde çok lüks, çok kaliteli yapılar villalar oluşturduk ve o güne kadar yapılmış en yüksek satış oranları ile satış yaptık. Kaliteyi de getirdik. Peki sonra? Yolumuz yapılmadı, haritada planda var olan yeşil alan düzenlemesi uygulaması yapılmadı, yolumuz karanlık ve insanların çöp atabilecekleri çöp konteynerleri dahi yok. Oysa bunlar çok sıradan en temel belediyecilik hizmetleridir. Evlerimizden alan konuklarımız da haliyle bu hizmetleri bekliyor. Belki onlar da Didim'e yatırım yapacak. Kalitenin kaliteyi getirmesi döngüsünü yaratmak işte böyle sıradan ve gerçek hizmetleri aksatmadan sağlayarak bile mümkün. Tüm ev sahipleri hatta mimar ve müteahhit olarak biz de defalarca yetkili kurumlara şikayetimizi ilettik ama bir çözüm geliştiremedik. Ben de haliyle demek ki bugün bazı işler, yerel yönetimin kontrolünde değil diye düşünüyorum.

Vegan Festivalinde Didim'deydik. Bütün arkadaşlarımızı da Didim'e davet ettik. Kapsamlı bir festival ne kadar güzel ve olması gereken işlerden birisi değil mi? Biz de üzerimize düşeni yaptık. Ama inanın festival alanı açık halk pazarı gibiydi. Vegan arkadaşlarımız bile sıkıntı yaşadı. Bunu söylemeyelim mi? **Bence yetkililer ve konunun ilgilileri bazı eleştirileri dikkate almalılar ve acilen gerekli düzenlemeleri oluşturup, hatır gönül ahbap çavuş ilişkileri gözetmeksizin acımasızca uygulayabilmelidirler**. Gerisi zamanla yerine oturacaktır. **Bugünden yarına turizm kimliğimiz oluşmaz ama bugün başlarsak yarın için geç kalmayız. Bence yeterince geç bile kaldık.**

Ticaret yapan kişi olarak söylüyorum nitelikli mimari çok şey demektir. **Didim'in nitelikli müteahhitlere de ve yatırımcıya da ihtiyacı var. Ama arz talep dengesini karşılayacak yeterli altyapıya daha acil ihtiyacımız var. Bugün Didim gerçek bir tanıtım atağı için yeterli altyapıya da hazır değildir.**

Madem yerel ruhumuzu kaybettik o zaman kaçınılmaz olarak Franchise markaların Didim'e gelmesini daha çok önemsemeliyiz. **Ben daha çok Franchise Marka'nın Didime gelmesi gerektiğini düşünüyorum.Yani gerçek bir turizm şehri olmak için ya yerelliğimizi kendi kültürümüzü ön plana çıkartacağız ve de koruyacağız ya da turizm hareketliliğini destekleyen güçlü markaları daha çok Didim'e davet ederek güç birliği uluşturacağız.** Bu markalarla çalışan, emek veren yatırımcıya da daha çok destek olacağız.

Arkadaşım olduğu için söylemiyorum ama **Erdinç Ülker'in Didim'e Burger King'i açması Didim'de çok şeyi değiştirmiştir. D-Marin gerçek anlamda Didim'in dokusunu değiştirdi, denizcilik ve yat kültürünü getirdi. Marinanın varlığını, hizmetlerindeki kaliteyi önemsiyorum. Gece hayatında renkliliği ve kaliteyi önemsiyorum. Bu gün hala bir SeaHorse evleri konuşuluyorsa, zamanında bunu yapan kişilerin Didim için iyi bir şey yapmış olduklarındandır. İki ayrı konsetptir ama bugün Balıkçı Ustam da Kavala Meyhanesi de iyi ki vardır. Bugün Meandros Köy Sofrası bu kişilerin yarattıkları mekanları ve konseptlerini önemsemeliyiz. Bu çabaları yok saymamak hatta desteklemek lazımdır.** Kalite getirmek bir yana çok iyi biliyorum ki kaliteyi korumak isteyen mekanlar bile yaşam savaşı veriyor bugün. tâbii ülke olarak da ekonomik olarak ve turizmde zor zamanlar geçirdik, ağır ekonomik krizlerle boğuştuk ama doğru strateji ve kararlılıkla devam eden işletmeleri de pişman etmemeliyiz. Yeri gelmişken de söylemeliyim Ege İdea Derginin yaptığı Yılın En'leri çalışmasının da önemli olduğunu düşünüyorum. Gerçi reklam aldıklarınıza en verdiğiniz söyleniyor ama? (Gülüyor)

Açıklamak durumunda kalıyorum haliyle."Evet Caner Bey bunun böyle olduğunu düşünen tek kişi siz değilsiniz galiba ve normal olarak yayıncılıkta ödül sisteminin işleyişi de genelde böyledir. Ama biz gerçekten ticari kaygılarla en ve ödül vermedik. Beklediğimizin üzerinde katılımı olan gerçek bir anket çalışması yaptık. Mesela sizin de adını verdiğiniz çoğu işletme Yılın En'lerinde seçildi ve reklam çalışması yapmadan ödül aldı. Yani bizimle reklam çalışması yapmadan ödüllerini alana firma reklam çalışması yaptığımızdan daha çoktur. Örneğin Meandros'la bir reklam çalışmamız hiç olmadı. Şimdi bizim de yayıncılık kalitesini yükselttiğimizi düşünürsek iyi firmalarla çalışmamız da kaçınılmaz. Haliyle dergimizde reklam çalışması yaptığımız firma da var. Böyle bir algının oluşması da çok normal onu da anlıyorum.

Haklısınız ben de öyle olduğunu düşündüm. **Tanıtım gerçekten çok ama çok önemli, etkili işler organizasyonlar da tanıtımın olmazsa olmazı. Biz bugün Didim'den Bodrum'a Sıla konserine gidiyorsak Bodrum'da para harcıyoruz.** Bizim de Didim olarak tüm tanıtım hamlelerini oluşturup, doğru strateji ve tanıtımlar yaparak, belki de önemli etkili sanatçıların desteklerini alarak konserler TV programları ile insanların da Didim'e gelmesini sağlamalıyız. Gerçek bir tanıtım ekonomisi oluşturarak bunu da hep birlikte yapabiliriz.

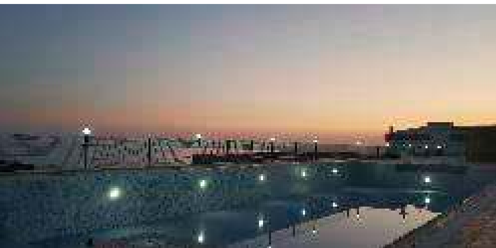
- Belki hem müteahhit, hem mimar hem de turizmci olunca projeleriniz çok daha dikkat çekti. Peki siz projelerini hangi kriterlerle oluşturuyorsunuz?

Ben, öncelikle yapabildiğim kadar iyisini ve doğrusunu yapmaya çok dikkat ederim. Benim için vazgeçilmez bazı durumlar var. Bir projeye başlamadan bizim işimiz ile ilgili olsun olmasın işinde iyi ve başarılı kişiler başta olmak üzere herkesin fikrini almaya çalışırım. Bana göre en önemli ve uzun süre projenin hazırlık sürecidir. Her detayı, her şart ve koşulu, tüm dengeleri gözeterek, tüm parçaları bir araya getirmek ve doğru harmanlamak gerekiyor. Herkesin fikrini alırım ama ben yine de bildiğimi bana doğru geleni yaparım. Çünkü teslim ettiğiniz yapı 100 yıl ayakta 40 yıl 50 yıl yıkamıyorsun bile. **Yapılaşma, bir şehrin karakterini belirleyen en önemli unsurdur . Şimdi yeri gelmişken şunu da söylemeliyim, kötü yapılarda genellikle mimarlar suçlanır ama müteahhitler de mimarların çizdiği projeye sadık kalmadığı için kötüdür o yapı ama nedense ilk suçlu hep mimar olur. Doğru yapı çok şey demektir.**

Didim'de insanların bilmediği bir gerçek daha var ki oturdukları evlerden de çok mutsuz insanlar.



İnşaati devam eden CNR Panorama Evleri muhteşem manzarası, fonksiyonel ve modern mimarisi ile görenleri büyülüyor.





CNR panorama evleri

CANER SARI



CANER SARI / CNR YAPI

MİMAR, YATIRIMCI, TURİZMCİ VE MÜTEAHHİT

EV KONFORUNDA OTEL YAPMAK YERİNE BEN DE BEŞ YILDIZLI OTEL KONFORUNDA EV YAPTIM !

Çocukluğu Didim'de geçmiş. Didim'i de Didim'in değerlerini de dokusunu da aslında çok iyi biliyor ; Müteahhit/ Mimar Caner Sarı... Caner Bey Ankara'lı ve bence başka meslek seçme şansı olmayan çocuklardan. Çünkü öğreniyorum ki aile boyu mimarlık yapıyorlar. Babası Gazi Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmış, başarılı yüksek mimar, aynı zamanda yazar ve şair "Hayati Sarı". Annesi mimar, yüksek mimar olan her iki kız kardeşi de birbirinden başarılı projelerde imzalar atmış önemli mimarlardan. Ankara'da "Tasarı Mimarlık Proje ve Yapı Üretimi" adında aktif olarak çalışmaya devam eden, mimarlık üzerine başarılı projeler yürüten aile şirketleri var. Elbette çoğu Ankara'lı gibi Caner Bey'de tatil için Didim'i seçenlerden.

Caner Sarı tatil için Didim'e gelip, evlenip Didim'e yerleşip bir aile ve hayat kurup Didimli olanlardan. Mimar, Müteahhit ve de Turizmci Caner Sarı, Şirin Özer Sarı ile evli ve üç çocuk babası. Babalığının yanı sıra inşaat ve turizm faaliyetleri de sürdüren başarılı iş adamının Didim'de son yılların dikkat çeken yapılarında, önemli yatırımlarında projelerinde imzası var.

Akbük'de muhteşem manzarası ve mimarisi ile oldukça dikkat çeken mimarlığını ve müteahhitliğini de kendisinin yaptığı son yatırımı CNR Panorama Evlerine konuk olduk ve de faaliyet gösterdiği alanlar olan turizm ve inşaat sektörüne dair keyifli bir söyleşi yaptık Mimar Caner Sarı ile.


CNR Panorama Evleri / Caner Sarı



- Didim'e tatil yapmaya gelip, yerleşip, aile kurup, birbirinden başarılı işler ve projeler üreten, Yatırımlarını Didim'e yapan Caner Sarı'nın aktif olarak devam eden işleri nelerdir?

İşin aslı çocukluğumdan bu yana Didim'e gelirim ben Umut Hanım. Gerçekten tatil için Didim'i seçen yazlıkçılardandık. Okulumu bitirir bitirmez 2001 yılında aile şirketimiz olan Tasarı Mimarlık Proje Ve Yapı Üretim firmasına ben de katıldım. Daha sonra 2003 yılında Didim'e gelerek şu an aktif devam eden CNR Mimarlık ve İnşaat Firmasını kurdum. Kazanmaktan ve gelir kaynağı yaratmaktan çok turizm sektöründe de yer almak adına Mavişehirde sekiz yıldır işletmeciliğini yaptığım yaklaşık 150 kişilik bir Restorana sahibim. CNR Restaurant'ın bugün Tripadvisor'da ön sıralarda olması, yaptığımız işin tam anlamıyla müşteri memnuniyetine dönüşmüş olmasının en önemli göstergesidir.



"INSTEAD OF BUILDING A HOTEL THAT FEELS LIKE HOME, I PREFERRED TO BUILD A HOME THAT FEELS LIKE A 5-STAR HOTEL"

He spent his childhood in Didim. Contractor and Architect Caner Sarı is very familiar with Didim and its values and culture. Caner Sarı is from Ankara, and I think he was one of those kids with no chance to choose another occupation, because I heard that architecture runs in the family.

His father, "Hayati Sarı" was a lecturer at Gazi University; he is a successful master architect, writer, and a poet. His mother is also an architect; his sisters are both master architects, who completed many successful projects.

They have a family business in Ankara named "Tasarı Mimarlık Proje ve Yapı Üretimi (Tasarı Architecture Project and Construction)", which has been conducting successful architectural projects for many years. Just like many other people from Ankara, Caner Sarı also prefers Didim for vacation. He is one of those people, who came to Didim for vacation, got married, moved to Didim, and started a family. Architect, Contractor, and Tourism Professional Caner Sarı is married to Şirin Özer Sarı and father of three children.

Besides being a father of three, and also dealing with construction and tourism, Mr. Caner Sarı has successfully completed many prominent architectural projects and significant investments.

We visited him at CNR Panorama Evleri (CNR Panorama Houses) in Akbük, his latest investment and project that he is both the architect and the contractor of, and we had a nice chat about tourism and construction industries...

CANER SARI / CNR YAPI
"ARCHITECT, INVESTOR, TOURISM PROFESSIONAL, AND CONTRACTOR"



CANER SARI / CNR YAPI
"ARCHITECT, INVESTOR, TOURISM PROFESSIONAL, AND CONTRACTOR"







SESSİZ GÜÇ AKBÜK















Günden güne kıymeti artan, değer kazanan Akbük Sessiz güçtür. Sığınaktır, limandır, huzurdur, güzelliktir, renktir enerjidir Akbük.

Akbük yeşildir. Akbük mavidir. Akbük gökkuşağıdır.
Denizi yuvadır kuşlara balıklara insanlara. Havası şifadır.

Saplıada'sı insana güven verir, yüzerken orayı hedef alırsın kendine, denizi ev gibidir. Rüzgarı da güneşi de ayrı şımarıktır Akbük'ün. Günün her anı ayrı keyif verir insana Akbük…

Güneş Akbük'te batıyorsa gitmez kolay kolay denize saklanır.
Güneş öyle kolay da batmaz Akbük'te.
Yok olurken denizin içinde sarı süzmeleri güneşin, suda sönen ateşin cıslaması gibi cıslatır insanın içini, meltem ıssızlığında…
Bu sebeptendir ki Akbük'te güneşi batıranlar, mutlaka sabah doğuşunu da beklerler.

Düğümler atar Akbük, düğümler çözer.

Balıkçısı yoksa da teknesi konuşur insanla. Akbük konuşur. Akbük dinler. Akbük onu hak edenlerin mücadelesidir. Akbük güzeldir. Yazı ayrı, kışı ayrı güzeldir. Cırcır böcekleri bile aşka gelir Akbük'te… Bazen zeytin ağacından, bazen çam ağacından haber getirir insana. Daha derin nefesler al, daha çok doldur ciğerlerini der ağaçlar Akbük'te. Selam durur Akbük'te ağaçlar denize…
Gökyüzü ciğerine dolar insanın Akbük'te.
Akbük için boşuna Aşkbük dememiştir sevenleri.

Didim'e 20 km Bodrum'a 85 km ve Kuşadası'na 70 km Aydın il merkezine 106 km uzaklıkta, yeşilin ve mavinin her tonunu görebileceğiniz muhteşem doğası ve denizi ile gerçek bir cennettir Akbük.
Akbük doğal bir limana ve doğal olan çok şeye sahiptir. 15 km'lik keyifli bir sahil şeridine, nem oranı düşük, oksijen oranı yüksek şifa kaynağı tertemiz eşsiz bir havaya sahiptir. Akbük huzur demektir, sakinlik sessizlik, doğal ve doğa demektir.

Zeytin ve çam ağaçlarının içerisinde Kazıklı Bozbük ve Didim arasında 25 km2 yüz ölçümüne sahip Akbük'ün Tilki Tepesi, Kartal Tepesi, Gök Tepe ve Çam Tepe isimli tepeleri, Çukur, Yavan ve Yarık isimli birbirinden bağımsız üç koyu, Saplıada'dan başlayarak Bozbük'e kadar devam eden muhteşem bir sahil şeridi vardır. Saplı ada, Sahte cennet, Kazıklı Koyu da belli başlı yerleşim yerleridir.

CNR panorama evleri Akbük'te

THE SILENT FORCE

AKBÜK

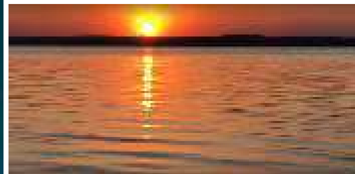
THE SILENT FORCE AKBÜK

Akbük is a silent force, an unsung hero, which has been rapidly increasing in value. Akbük is a shelter, a haven, tranquility, grace, and positive energy. Akbük is green, blue, and a rainbow.

The sea is home to birds, the fish, and the people. Here, the air is a healing element. Saplıada reassures you, you target there when swimming; the sea feels like home. The wind and the sun indulge you in Akbük. Each moment in Akbük has something to please you…

The sun wouldn't simply leave Akbük, it hides in the sea for a while. While the sunbeams are disappearing in the sea, they sizzle in the solitude of the summer breeze, just like fire, fading away in water… That's why the witnesses of sunset in Akbük wait for the sunrise in the morning. Akbük ties knots, and then unties them.

If you can't find a fisherman to have chat, you can always talk to the boats. Akbük speaks. Akbük listens. Akbük is hassle of the ones who deserve it. Akbük is beautiful, both in summer and in winter. Even the crickets get carried away in Akbük… You sometimes hear from the olive trees, sometimes from the pine trees. In Akbük, the trees tell you to breathe deeply, and fill out your lungs with fresh air. The trees salute the sea in Akbük…
You breathe in the skies in Akbük. It's not surprising that the lovers of Akbük call it Aşkbük (Lovebük).
Akbük is 20 km away from Didim, 85 km from Bodrum, 70 km from Kuşadası, and 106 km from Aydın City Center. The town is a heaven on earth with its breathtaking nature and sea.
Akbük has a natural harbor, and many other natural things. With its low rates of humidity, and higher levels of oxygen and clean air, it has a 15 km-long serene coastline. Akbük means tranquility, serenity, peace, and naturality. Located on 25 km2 of area between Kazıklı Bozbük and Didim among olive and pine trees, Akbük has hills named Tilki Tepesi, Kartal Tepesi, Gök Tepe and Çam Tepe, three separate creeks named Çukur, Yavan, and Yarık, and a beautiful coastline between Saplıada and Bozbük. Some major settlements are Saplıada, Sahte Cennet, and Kazıklı Koyu. Akbük's economy runs on tourism and fishery.





CNR panorama evleri







luxury residence

- 12 Ay Yaşam Keyfi / 10 Yıl Garanti
- Kişiye Özel Ödeme Planı
- Recidence Konforunda Tamamı Deniz Manzaralı 8 Adet 1+1 Lüx Villa
- Recidence Konforunda Tamamı Deniz Manzaralı 48 Adet 2+1 Lüx Daireler
- Deniz Manzaralı Özel Seyir Terası
- 250 Mt2 Açık Havuz Keyfi ve Jakuzi
- Otomatik Panjur Sistemi
- 40 mt2 Müstakil Bahçe Alanında V.I.P Bahçe Peyzajı
- Jakuzi –Hamak – Mangal / Keyif Köşeleri
- 7/24 Özel Site Güvenliği
- Tüm Dairelerde Kapı Önüne Kadar Özel Araçla Ulaşım İmkanı
- Otopark
- V.I.P Peyzaj Tasarım Doğa ve Modern Mimarinin İdeal Uyumu
- 1. Sınıf İnşaat Kalitesi
- Özel Tavan ve Taban Yalıtımı- Kaloriferli Ferah Daireler (Standart Kat Yüksekliği 3.60 Cm)
- Bloklar Arasında Yan Yana 10 mt Arka Arkaya 15 mt Nefes Aldıran Mesafeler
- Fonksiyonel ve Konforlu Banyo (Inloopdouche-Teak Taban Duş Unitesi)
- Düzenli Olarak Merkeze Golf Araç Shutle Servis

✈ Bodrum Havaalanı 40 Km / İzmir Havaalanı 130 Km / Didim Merkez 10 Km
Ana Yola Araç ile Mesafesi 3'dk

Garantili yatırım
ya da
konforlu bir yaşam
belki de
huzurlu bir tatil
tüm beklentilerinize
cevap vermek üzere
hazırladık...

info@cnrpanoramaevleri.com

CNR
MİMARLIK VE İNŞAAT
KALİTESİ VE GÜVENCESİ
0 (533) 496 32 27
0 (256) 811 24 33







